MEI GUO HOU HEI XUE

美国厚黑学

——人生必胜之道

（美）朱津宁

VISIT…

美国厚黑学

——人生必胜之道

(美国)　朱津宁　著　郑锦来　译

内 容 提 要

真正的厚、黑者是一位十全十美、无与伦比的斗士，他的武器是通过内心的智慧所指引，这种智慧是他在接受生活挑战和寻求精神平衡中陶冶而成的。在行动时，他迅捷、胜任、不受感情左右。在退让时，他泰然自若、任凭世人品头论足。在取胜时，他卓有成效，表面上似乎残酷无情，但却没有恶意。

厚、黑之道没有人种肤色之分，也无宗教之别。犹如地球引力法则一样，这一概念不偏爱谁，不拒绝谁，对大家一视同仁。然而，它的确对那些运用这一原则的人们有裨益。

随着你实践厚、黑之道，你将渐渐地能够消除崇高的精神世界与谋生的世俗世界之间的冲突，使两者趋于和谐，你的精神力量将成为一种主宰日常挑战的必不可少的媒介物，从而使你取得这两个世界中最丰硕的成果。

“我们被奉献上这样一部非同凡响的著作，是我们这个时代莫大的荣幸。朱小姐的书将激励读者在事业上大显身手，并且对取得的成功感到心花怒放。”

—— 无子西瓜革新大王陈文郁

“古代亚洲哲学为现代亚洲人的战斗力提供了一幅清晰的令人惊异的图画。恭贺你干了一件了不起的工作。这部书给人留下了非常、非常深刻的印象。你是一位名符其实的成功者。”

—— 美国海军退休上将沃伦·E·奥特

“朱津宁撰写了关于凝聚内在力量的鼓舞人心的教科书。这些扣人心弦的故事和原则从朦朦胧胧的中国古代延绵至当今美国的企业界。这部神秘而实用的书将会使你立即变得更加聪明，精神更为振奋。”

—— 美国《成功》杂志编辑邓肯·安德森

“《美国厚黑学》运用东方升华的人生观，着重阐述了西方热情粗犷的干劲。在现在多国文化的企业界，它是进入二十一世纪成功之道最有效的武器。”

—— 美国《成功》杂志出版商斯科特·德加莫

“朱津宁汲取了东方哲学，把它们汇编成书，这部书应该被大学所有学生所采用，不管他们学什么科目，都能帮助他们发展自己的生涯和生活。”

—— 美国著名文学家杰克·伦敦遗产监护人
米洛·谢泼德

“《美国厚黑学》让我对人生再进行深思和探索一些新的方向，对于人性的潜力有新的了解。此书实在具有惊人的成

就。”

—— 加利福尼亚州州务卿余江月桂

“这是一部极好的书，充满了实用的能使人反败为胜的告诫。从球员到商人，人人皆能从《美国厚黑学》中受益。你必须读一读这本书！”

—— 美国棒球传奇式人物乔治·“火花”·安德森

“倘若有一位女性能够将白色变成黑色，把黑夜变成白昼，此人就是朱津宁。尚未有人象她那样对我们许多决策者们洞察秋毫，朱津宁对人类心灵智慧具有出人意表的了解，你可以从中得到一百个妙计，襄助你获得人生和事业更大的成功。此书不仅要细读，而且要深思。”

—— 美国有线新闻电视公司（CNN）脱口秀主持人桑亚·弗雷德曼博士

“此书专为那些相信全部生活的重点在于取得个人、社会或者经济等各个方面成功的人们而著。”

—— 世界最大的书店、鲍威尔书店老板迈克尔·鲍威尔

“朱津宁为成年人开始生活和事业撰写了一部权威性的教科书。它应成为美国每一所学院和大学一门必修课的指南。假如我手中拿着最后几本书匆匆奔向机场跑道，那几本书将是《圣经》、《孙子兵法》和《美国厚黑学》。”

—— 酿酒企业家萨姆·丁·塞巴斯蒂安尼

“《美国厚黑学》描写人的智慧，有时候纯朴，有时候华美，但是它对直观的描绘令人震动。这是一部家庭主妇与总经理、倒下的拳击手与凯旋的总司令皆宜阅读的书。它既描写贪婪，又描写温柔，既描写肉体，又描写心录。而首先充满了永恒的精神。假如你尚未寻求在任何一天和年龄萌生激情、同情和成功的种子，你需要读一读这部书。”

—— 《旧金山考察家报》汤姆·卡伦德拉

谨将此书献给在天之父，我的一切成就全归功于他。

献给永垂不朽的斗士，
和世界上大、小企业家及从商者，
他们是我们的希望和未来。

献给我最真挚的朋友柯尔特。

目　　录

致谢…… (1)
序…… (1)

第一章：厚黑学之精髓…… (1)
第二章：厚黑学入门之道
——取得随心所欲的十一项原则 …… (20)
第三章：达磨—— 如愿树 …… (63)
第四章：达磨与命运 …… (81)
第五章：以自己的短处致胜之道 …… (98)
第六章：忍耐不可思议的威力…… (121)
第七章：金钱的奥秘…… (144)
第八章：诈而不欺之道…… (167)
第九章：工作十四条突出的特征…… (181)
第十章：大智若愚的好处…… (197)
第十一章：如何利用求生的残忍性来利己利人…… (203)

目　　录

致谢…… (1)
序…… (1)

第一章：厚黑学之精髓…… (1)
第二章：厚黑学入门之道
——取得随心所欲的十一项原则 …… (20)
第三章：达磨—— 如愿树 …… (63)
第四章：达磨与命运 …… (81)
第五章：以自己的短处致胜之道 …… (98)
第六章：忍耐不可思议的威力…… (121)
第七章：金钱的奥秘…… (144)
第八章：诈而不欺之道…… (167)
第九章：工作十四条突出的特征…… (181)
第十章：大智若愚的好处…… (197)
第十一章：如何利用求生的残忍性来利己利人…… (203)

致　　谢

谨向所有不论以积极还是消极的方式，从我的生活中掠过的人们表示谢忱。他们皆对此书的实质内容作出过某种程度的贡献。

我感谢下列诸君：

●卡伦·M·迪布黎，没有她倾注心血，该书将不尽如此。

●盖尔·弗尔拉，我的朋友，一直在帮助我。

●多蒂·沃尔特斯，感谢她持之以恒的精神和支持。

●刘娟娟，我过去的同班同学，对她的爱和友情表示谢意。

我特别感谢加利福尼亚州马林县图书馆和俄勒冈州穆尔特诺马赫县图书馆资料参考部。

向所有帮助过我的人们致谢，没有他们的通力协作，此书将不可能问世。

序

1949 年我 3 岁那一年，我紧紧地攥住母亲的裙子，跟着父母亲和两个弟弟一块儿匆匆跑过上海机场的跑道，在隆隆的炮火声中，登上最后一班商业班机，飞离中国。

我的一家人由荣华富贵的生活沦为无颜自容的移民，混杂在许许多多的移民之中，来到台湾。我们在那场劫难中放弃了所有的家产，只带着两件我父母亲提着的行李。

1969 年我年方 22 岁的时候，离开了台湾来到美国，开始新的生活，再次成为无名的移民，我提着两只行李箱，抵达洛杉矶，箱中盛着我能够携带的寥寥什物：自己缝制的衣服、几样个人用品和两本书。

我曾经阅读过好几百部书，也保存了许多书籍。可是，我只带了两本书来到美国：《孙子兵法》和一本李宗吾著的薄薄的黑皮线装本，书名叫《厚黑学》。

《孙子兵法》是一部专论谋略的古书，在西方闻名遐迩。然而，《厚黑学》则是一本比较现代的书，在中国之外，其实依旧鲜为人知。

尽管我不清楚我为什么把《厚黑学》带来，但是那时候

我有一种强烈的直觉，觉得它将非常有用。李宗吾的《厚黑学》是一部古里古怪、深奥难懂的书。李宗吾的笔墨朦胧晦涩，常常使我不知所云。然而，我第一遍读完《厚黑学》之后，知晓其中潜隐着十分深刻的涵义。在已经流逝的二十年中，我常常再次捧卷在手，说不清道不明究竟为了什么，只有一种强烈的感觉使我意识到，这本书中有一把可以打开我正试图破解的迷宫的钥匙。我把许多贵重的东西遗留台湾，但却能将李的这部无价之书随身带到美国。

李在 1911 年第一次发表自己的见解。那时中国正处于一个动荡不定的时期，中国推翻了满清王朝。

《厚黑学》还从未被译成外文，也没在中国之外出版过。就连在中国，李直言不讳地高谈阔论从政人的无情和虚伪，搅得那些无情和虚伪的人们如坐针毡，心神不宁，所以几乎从《厚黑学》出版之日起就被打成禁书。

假如《厚黑学》被翻译成外文的话，外国人依然难以理解它。汉语寓意深刻，它的基本结构简短，三四个字组成的妙语警句的含义比组成这些警句的字的字面意思要深刻得多，这同英语中的成语有某些相似之处。这种深刻的涵义源自于历史、古典文学、民间故事和许许多多别的来源。正因为如此，中国作家只用几个字并且巧妙地把它们组合在一起，就能表达十分复杂的思想。那些被视为汉语流利而不深谙中国文化的外国人，常常只认识其字，而不了解字里行间隐藏的微妙的涵义。

就李宗吾的这部著作而言，这种困难就更大。他的那种毫无章法、随心所欲的写作风格，甚至连舞文弄墨的中国学

究皆难理解。李所写的简捷、支离破碎的短文，对于那些在中国文学方面缺乏很深造诣的人来说毫无意义。

《厚黑学》的原始形式对西方人无甚用处。但是，我觉得他对人间那种深邃而诚实的见解—— 这正是李的哲学的精髓—— 对任何渴望主宰自己的生活的人皆是极其重要的。我把这种见解、这种态度、这种精髓简单地称之为厚黑。

李宗吾估计，需用三年时间进行锲而不舍地努力，才能掌握运用他的思想。李的思想点燃了我心灵深处的火花，它指引我在过去二十年中对与厚、黑有关的我们日常生活当中不为人知的事实，进行深入地探索。

在探索中，我发现有两种截然不同的理解。一种浮于表面：了解这些方法和实践，并且通过这些方法和实践把自己的意愿强加于别人，以便达到自己想要达到的一切；另一种是在心灵上了解，厚、黑是我们每个人自然和正常的状态。

我是在中国长大的，尽管我是个天主教徒，但是我对佛教、道教和儒家学说已经有过深入地研究。这些宗教的教义在中国文化中留下了深深的烙印，虽然你不正式地去学它，每一位中国人均受到它们的影响。由于我坚持不懈地寻求真知灼见，我遍游了天涯海角。我研究过印度教的经文和基督教的玄学。曾经有一回。我放弃了自己在洛杉矶成功的从商生涯，迁徙到一座位于俄勒冈卡斯卡德斯遥远的深山上，住了好长一段时间，进行了一番苦思冥想和自我探索。

随着视野的开阔，我回过头来用一种新的眼光看待我的中国根。我正视佛教、道教、儒教和经过日本人锤炼的：禅宗。我愈来愈清楚地认识到，这些形形色色的宗教和哲学有

着一个共同的核心原则，倘若我能够悟出并且汲取这一原则，它会赐予我所寻求的主宰自己人生的力量。当我想寻找几个字来表达我所领会的真理时，李宗吾的厚、黑二字便不断在我的脑海中浮现。

尽管我不相信李宗吾在写《厚黑学》的时候，他完全清楚他所写的主题的广度和深度，但是我如今领悟到《厚黑学》的价值在于，李宗吾在过去人们一向用抽象、宗教及哲学的术语来形容人心的真实状态之上，加了一幅世俗的面孔。

多少年来，我一直试图写《厚黑学》，结果皆未成功。后来，我放弃了这个企图，写了两部处女作《中国计》和《亚洲人的计谋》。现在，我终于能够回过头来写。我在此书中表达的思想是我自己的见解，不过我得承认这应归功于李宗吾。然而，我的著作不是对李宗吾的著作的诠释。对于我来说，他的书不是我知识的源泉，而是一种观察事物的启迪，发展我自己思想的起点，以及检验新思想和经验的试金石。

由于我探索二十多年的结果，这部书能够为你提供恰似经过浓缩而有效的胶囊丸，使你立即从厚黑的学问中受益。此书昭示的这一学问将反映着你自己的人生经历，这些经历你都很熟悉，只是难以用语言来表达。看完这部书之后，你马上能够获得对人生成功之道的新的见解。

绝圣弃智，民利百倍。
绝仁弃义，民腹孝慈。
绝巧弃利，盗贼无有。

—— 老子《道德经》

第 一 章
厚黑学之精髓

喜怒哀乐皆不废，谓之厚。
发而无忌，谓之黑。

—— 李宗吾

厚、黑是神秘的自然法则，它支配着人生方方面面成功的要诀。美国的拓荒者及亚洲的成功商人都会运用它。古往今来，所有功成名就者皆利用这一秘诀。厚、黑是人类的智慧，它没有国籍、种族或者宗教之分。实行这一法则，可使人们在事业的实践中得益，也令人们在生活中受惠。在我们的日常工作中，忠于这一自然法则，我们就能最大限度地发挥我们内在的和周围的潜力，从而指引我们正确地揭示自己的命运。通过运用厚、黑的威力，我们人人都会发现自己必须忠于的命运。

美国人利用新闻媒介连篇累牍、大张旗鼓地喧染成功者和幸福者的形象。人们通常依据我们所拥有的东西来衡量事

业上的成功：我们驾驶哪个牌子的轿车，我们佩戴哪个名牌的手表，或者我们身上是否穿着最新潮的时装。

一个人成功的一生是终身大彻大悟，探讨自己的路，而不是做别人的梦，或者去实现他人的理想。

许多人全身心地投入追求虚无缥缈、海市蜃楼般的欢乐之中。他们试图否认人生之中存在着这样那样的困难。对人生怀抱积极的态度是很重要的。不过，这仅仅是问题的一部分。知晓如何祛除痛苦、怀疑和失败则是赢得人生游戏胜利的至关重要的因素。所以，我们常常太全神贯注于什么能使我们感觉惬意，以至于忘记我们如何能成为伟人。

坚强的性格不是由阳光和玫瑰花铸成的，而是犹如钢一般是在烈火之中、在铁锤与铁钻之间锻造而成的。通过了解厚、黑的威力，你将会认识到一种新的悟性。

阅读这部书的收获之一将打破你对厚、黑的传统的概念。厚、黑既是有关无情的求生之道，但又不涉及无情。厚、黑是“精明而厚道”。当你利用厚、黑，你就能获得实现自己人生的使命所必需的行动魄力。

不是论述你向我学什么，也不是关于我可以给予你什么。厚、黑的威力你本身已经拥有，这就是你内在的力量，你真实的自然状态。此时，尽善尽美的喜悦、彻悟、勇气和同情心是你不可分割的一部分。

敲开这一威力的大门，无论你步入多远，你不可能不受益。厚、黑的威力将引导你的行为收效，而且引导你获得你欲得到的结果。最重要的是，通过了解自身的潜力，你将获得坚不可摧、心若明镜的境界，并帮助你专心致志地去发现

和迈向你要达到的命运。

内心状态

本身不是一种学说，而是关于许多学说所共有的一种要素。就实践而非哲学而论，仅仅论及行为与效果。

从现代美国举一事例为证 :美国每年至少出版数十部书，这些书力图教育人们怎样使自己成为一个更卓有成效的总经理、更好的推销员，总而言之，成为一个更幸福、更精干的人。在这些书中，作者指明了一条引导人们达到得胜的目的。总的说来，这是一种对作者和他的一些学生管用的办法，但是它不一定对众多读者管用，尽管他们小心翼翼地遵循作者的指示去做。譬如，有两个人可以阅读同样一本论述驯狮的书，他们可以穿着一模一样的衣服真走进狮笼，可以使用一模一样的手势和语言来指挥雄狮，可是其结果将不尽相同，其中一人能使雄狮腾空跃起，钻过铁圈，而另外一人则可能命丧狮口。

这些作者不清楚，事情的成败与你外表有效率的行动，以及你内心对事情的领会有着密切的关系。写这些书的专家们擅长自己所做的事情，因为他们有幸在不知不觉蹬情况下达到了这种心理状态。他们好象不了解那些不那么幸运的人还会遇到这样那样的心理问题。

厚、黑是一种极具实用价值的学说，普天之下皆适用。它既可被用来实现美好的目标，也可被用于达到邪恶的目的。从表面上乍看起来，厚、黑常常令人吃惊和反感，因为它对罪

犯如同对圣人一样易被利用。它表面看上去是一种自私、无情和纯属非道德范畴的观念，然而，事实上它不是这么回事。

正如此书书名所暗示的那样，这种内心状态具有两种因素：厚、黑。

厚脸—— 盾牌

论及亚洲人对脸皮的观念，它是指别人如何看待你，怎样对待你。大多数亚洲人非常关心别人认为他们是好人，尤其是别人尊重他们的个人尊严。这种思想可与西方的观念相提并论。西方认为，皮肤厚、对别人的责难和非议无动于衷者为最佳之人。将这两种思想融汇一体，它们近乎厚脸这一观念：一种保护自己的自尊心免受别人恶言恶语伤害的盾牌。一个人不理睬他人的风言冷语，善于运用厚脸来保护自己，可以塑造自己正面的自我形象。

在试图实现任何目标过程中，我们总是对自己实现目标的能力、动机、或者如愿以偿时所得到的好处的价值心存疑虑。我们常常觉得有必要首先提高自己的水平，只有当我们的能力更强之后，才能圆寂自己的美梦。

脸皮厚者能够把自我怀疑撇在一边，拒绝接受别人试图强加于他头上的“紧箍咒”。更重要的是，他不接受人们惯常强加在自己头上的“紧箍咒”，不怀疑自己的能力和价值。在他的眼里，他是尽善尽美的人。

人世间有一种脸皮厚的人由于极其自信而把信心灌输于他人，他们将他视为成功者，让他放手大干，获得成功。

美国前总统里根就是一位厚脸的典范。作为一位行政官员，他的能力十分有限，他的助手最重要的工作就是阻止他就错综复杂的问题发表即兴讲话。每当他这样做，他对主题总是暴露出令人吃惊的无知。但是，里根先生具有一位伟大的政治家所具备的不可撼动的形象，他即使对所涉及的问题全然无知，也能依然果断处置。他那简明扼要的回答使美国人感到充满信心。经过多年国内社会动荡和在国外蒙受耻辱之后，美国人开始重新感觉良好；觉得局势再次得以控制。美国人民与罗纳德·里根个人的看法一样。他作为美国近代史上最受欢迎的总统结束了自己的任期。

与此相反，美国另一位前总统吉米·卡特更清醒地认识到自己肩负的责任重大，但是却被这些重任所压倒。他对自己能力有限过于敏锐，因而被要事弄得晕头转向，苦不堪言。美国人民将他的苦恼视为无能，并以绝大多数选票把他撵下台。卡特由于准确无误地意识到国家所面临的困难，让公众跟他一样感到不甚安全，结果给人造成一种望洋兴叹的绝望感。

假如奥利弗·诺思上校对自己承认的参与伊朗门事件有一丝负罪感，他今天就会身陷囹圄。如今，他是一位自由人士，是许许多多人心目中爱国主义者的象征，是一位腰缠万贯的演说家。他对自己的犯罪行为毫不懊悔。奥利弗·诺思强烈地相信自己是个爱国主义者，为千万大众树立了一位英雄形象。一个认识不到自己所做的事情是正当的人，将会因为他的罪行而受到严厉地惩罚，而且会被公众所唾弃。

一位厚脸者不见得非要独断专行，或者咄咄逼人。他也

许是卑躬屈膝，唯唯诺诺。厚脸是一种随机应变，善于处事，且能置他人的所想所思于不顾的能力。

中国古代有一则关于一位名叫韩信的年轻人的佳话。韩信是一位家喻户晓、妇幼皆知的武功高手，有一天，他在自家居住的城镇街道上行走，被几个久闻他的武功的人拦住。这几个人要与他决一死战。韩信婉拒挑战，谁知他们不让他离去，执意要他要么撕杀，要么就象狗一样从领头的人的胯下钻过去。韩信选择了钻裆，放弃了决战，尽管对于中国人来说，这是一种难以言表的耻辱。

关于韩信蒙受凌辱、胆小如鼠的流言不胫而走，迅速传遍全城。在大庭广众面前，他遭人耻笑，可是一次也未提及个中原委，也没解释自己表面看来丧失骨气行为的理由。在日后的人生旅途中，他展示了自己的才华，成为中国历史上最勇猛骠悍和无所畏惧的武将之一。对于他来说，那几个目不识丁的痞子毫无威胁可言，他们压根儿就不是他的对手。他心中明白自己是个天不怕地不怕的武将，毫不在乎别人对他怎么想。韩信的厚脸在于表面上他是一个温顺胆小之人，这是为了使自己勿杀害那两个微不足道的恶棍而给自己惹来麻烦。

黑心—— 利矛

黑心是不计自己行为的后果对别人产生什么影响的能力。一位黑心者是无情而超然的，但是不一定是邪恶的。

在现代药品诞生之前，外科大夫做手术时无法给病人实

施麻醉。他不得不置病人嚎啕和恳求于不顾，麻利而果断地切开肌肤，为了保证手术富有成效，他必须极端冷酷无情，在感情上对自己给患者造成的痛苦麻木不仁，无动于衷。

反过来，一位将军极富同情心，不愿命令士兵赴汤蹈火，出生入死，他对自己的国家毫无用处。他将被战败，他的人民将遭征服。然而，一位心黑的将军能够不理会战斗中尸横遍野、血流成河的惨景，一心关注他要达到的结果—— 胜利。

一位企业家必须能够对无利可图的经营作出不容置疑的决定，否则，他的公司将难以为继。一些雇主目光短浅、富有同情心的最终结局将是关闭整个营业，所有雇员失业。

心黑者目光不短浅，没有不必要的同情心。他不问代价，把注意力全部集中在目标上。

心黑者有胆量面对失败，要想采取卓有成效的行动总要冒着失败的风险。面对一位需要进行伴有潜在危险手术的在一起事故中的受害者，外科大夫知道对自己最安全的做法就是别开刀。尽管病人有可能死亡，这位外科大夫不会受到什么指责。要是他做手术，病人死了，他晓得自己冒有被指责应对这起死亡事故负责的风险。

事物的两面性

厚脸、黑心是同一事物的两个方面。某人具有厚脸的力量，能够不予理睬众人的责备和非议，这种力量同时也是黑心的源泉，它可以让人有效地使用这一利矛戳穿众人的无知和先入之见。

正如运用黑心不可能不运用厚脸一样，运用厚脸亦不可能不运用黑心。厚脸、黑心的实践者必须运用自己力排他人责难、奚落和诽谤的本领，与此同时，履行自己认为正当的职责。在任何特定的时间内，某人可以无拘无束地运用更多的厚脸之力少用黑心之力，或者根据当时的情形，反过来运用更多的黑心，少用厚脸之力。

厚脸、黑心的三种境界

第一种境界：不惜一切代价取胜

厚脸、黑心最粗野的状态不带道德色彩，它纯粹讲述关于如何得到你想得到的目的：换言之，不惜一切代价取胜。处于这种状态，厚脸毫无良心可言；黑心极端无情。

厚脸、黑心最粗野、最表面的形态不讲论理，只讲有效行为。我浏览报纸时，发现报上登载了这样一个例子：一家美国大航空公司的雇员们为了减少营业费用，在伪造飞机保养和安全检查报告时东窗事发，当场被抓。那些下令伪造这些报告的行政官员十分清楚，他们把乘客、飞行员和机组人员生命置于极其危险的境地—— 这与他们节省下来的金钱毫不相称。

矛是维持和平的有用器具，也是致人于死地的兵器。厚脸、黑心犹如矛一般，本身不具有邪恶的属性，然而，某人可以运用厚脸、黑心，不惜一切代价，纯粹追求私利。

有一些人直观上擅于将厚脸、黑心作为实现他们自私自

利动机的工具。对这些人来说，为了获胜，没有不能付出的代价，只要能够赢得胜利，他们可以不惜损害别人的利益。

古往今来，从东方到西方，有许多利用第一种境界的厚脸、黑心进行渔利的事例。试看美国储蓄贷款机构的倒闭和国际商业信用银行的非法交易，在这些机构的背后，所有“声名显赫”的个人都是实践最粗野状态的厚脸、黑心的高手。

他们的脸皮厚得刺不进扎不透，它保护着他们免遭他人所有可能的非难和自己良心的谴责。当他们用矛刺不具怀疑之心、令人信赖的公众，让那些无辜的储蓄者通过流着金钱之血慢慢死亡的时候，他们的心很黑。对于这些个人来说，私利是目的，厚脸、黑心是手段。

第一种境界的厚脸、黑心，引导我们取得成功，然而，我们的成功通常没有甜蜜之味。利用无情的手段征服他人并不难，你只需要向魔鬼出卖你的灵魂。但是，人生因果有报应，今生不报，来世必报。

第一种境界有三个层次：我以李宗吾的说法来引证：第一层次：脸象城墙一样厚，心如木炭一般黑。这是廉价的妓女、无赖和骗子一类档次。尽管他们的脸象城墙一样厚，但是它可以被戳穿。谁见到他们都能看透他们的心是黑的。在每个人的眼中，他们是令人作呕的。第二层次：脸，既厚又硬；心，黑得发光。这些人比较高级的厚、黑实践者。他们把脸弄得硬硬的，把黑心磨得光光的，让它更加吸引人，他们已不再是廉价的妓女，他们的外表很体面，他们是那种你认为可以信赖的人，只有到后来才发现自己上当了。第三层次：脸，厚得无形，心，黑得无色—— 最高层次的厚黑式人

物。这一层次的人看上去都是一些有德行的人，他们能够无情地追求自己的目的，同时，他们的受害者们还颂扬他们的美德。从古到今，我们的一些政治家们达到了这种境界。

第二种境界：自我反省

胜人者有力，
自胜者强。
—— 老子《道德经》

在第一种境界下面隐藏着厚脸、黑心更深一层的精髓。有一些人实践第一种境界的厚脸、黑心发现就连他们自己也感到它令人厌恶。所以，他们开始进行自我反省。

自我反省是一种精神过程。为了彻底的了解厚黑我们不得不提起人生灵性生活与厚黑的关系。因为人类不论是在公事及私事是都受着他的精神及灵性观念的影响。

在东方人看来，经商、兵法、哲学与精神不可割离。心灵的智慧是人类生命之根。智慧只有一种，而智慧的运用则是无穷无尽的。与此相反，西方世界一般将生活的知识分成若干部分，然后把它们分门别类放在书架不同的隔层。那些实践第一种境界的厚脸、黑心者，如果不修练第二种境界，则会变成害人害己的人。

处于自我反省阶段，个人常常是很脆弱的，因为他拒绝采纳第一种境界有力而邪恶的举止，正在探索不为人知的王国，他的心灵亦要求他的行为更令他满意。这时，他处于一种易变、混乱，有时是很痛苦和忿怒的状态。

他被自己新发现的自己身上的许多敌人所压倒，这些敌人就是他的性格存在的缺陷：贪婪、愤怒、自我怀疑、自我限制、妒忌、羡慕、害怕、羞愧、担忧、心胸狭窄、憎恨、欺骗、欲望、自私、懒惰、虚伪和虚荣。他发现自己的心灵就是高贵与低贱、荣誉与耻辱、快乐与悲伤的根源，与此同时，他有很多仇人，他要排除这些障碍的能力很微弱。

在这一阶段，即使他看上去或许散漫无力，但是他的内心正在进行一次有力的转变。

第三种境界：

斗士　这是最后一种境界，它将前面两种境界融为一体。这时，你能够为崇高与无情创造一个汇合点。下面就是一位斗士应具备的品质。

宁静与超然　经过第二种境界之后，厚脸、黑心的实践者变得冷漠而勇敢。他采取了斗士的态度—— 宁静与超然。他把人生视为一场必须进行的战斗，除此之外，别无出路，胜利是惟一的目标。

他用邪恶的外部因素宁静地进行搏斗，同时勇敢地面对自己内心的敌人。这时，他能够摆脱内心的敌人，这样它们的存在就不会妨碍他的行动，正是这种超然和宁静之力使斗士得以镇定自若、通情达理地面对人生的挑战。

十三世纪，印度最伟大的哲学家江卡拉查亚说过，纵然是最伟大的斗士身临战场时也会吓得直冒冷汗。然而，他的

身躯害怕、心境胆怯之时，灵魂却无所畏惧。他能使自己摆脱身躯和心境的胆怯，让灵魂无所畏惧，坚不可摧。

最近，我看了一部老电影，讲的是关于早年美国拓荒者的勇气和爱情的故事。显然，他们懂得那种镇定自若、超然的崇高境界。他们将疾苦置之度外，天不怕地不怕，挥臂大干，忍受寂寞，默默地接受并且战胜灾难，从未迷失目标。目睹他们那种斗士般的胆量和自决自主的壮举，使我在看电影时多次感动得潸然泪下。

这不是说在这种超然的状态下，你对挑战无动于衷，变得反应迟钝，而是你不受情感所左右，这样你就能以更大的勇气和新的精力，披荆斩棘，永往直前。

适合做伟人　我瞧见许多人步入老年，可是却不潇洒，他们的目光中浸透着痛楚和幻灭，他们饱尝了生活的鞭笞，做过很多破灭的美梦，豆蔻年华时代的希冀和期望已经化为过眼云烟—— 只有死神在等待他们。

他们犯下的过错就是，没有做好接受造物主为他们的人生旅途设下严酷的教训的准备，这是坚定他们的精神，使他们得以成为伟人所必不可少的教训。这些人不同于将严厉惩罚作为恩惠来接受的斗士，而象一粒粒压在磨石下的谷物，被人生的车轮碾倒，在极度痛苦和煎熬中挣扎。

如同大多数人一样，我过去经常为自己能有美好的时光和好运气而祈祷。那句祈祷语："愿您的旨意成全吧！" 常常吓得我要命。然而，事实上我们所生活的这个世界是脆弱的，永远变化无常，我们的存在和生存与无形的造物者的恩惠有

着微妙的关系。得与失是人类永恒的形态。

当我眺望旧金山海湾奥克兰和伯克利山区的大火焚烧七百户豪华宅第的时候，它又一次证明不管我们多么希望把生活当中可能会发生的各种消极和令人不快之事抛于脑后，不闻不问，但是，我们的造物者早已为人生谱写了自己的脚本。如今，每当我祈祷，我皆为自己坚不可摧的内在力量而祈祷，这是斗士接受这些严酷的教训的力量，记取这些教训而不被这些教训所摧毁。

灵性世界与物质世界的统一　这部书主要着墨于探讨第三种境界。我们将了解如何在这个世界上生活，而且不成为它的受害者，也勿将痛苦和损失不公平地强加在那些无辜人的身上。我们实践厚脸、黑心的目的在于能够保护自己免遭他人侵犯。

这样做，我们就能成为斗士。不过，不是西方传统观念上的“杀人机器”。这一类斗士有效地实现自己的目的的外在能力受内在智慧所支配，而内在智慧则是通过接受生活的挑战和寻求精神平衡陶冶而成。

十六世纪，日本一位剑术大师宫本武藏曾经说：“武士乃是能文能武之辈。”此话的含义是，欲成为真正出类拔萃、鹤立鸡群的武士，你的文才必须胜过武功。赫赫有名的战将是一位泰然自若之士，他通过理解人生才能精通手中兵器的威力。比方说，日本古代的武士舞剑之道就与我们如何料理日常工作尤其是生存十分相似。武藏还说道：“武士的武功之道乃自然之道。你只有符合自然之力，稔知万事万物之规律，方

能顺乎自然地击败敌人。”

当你实践第三种境界厚、黑时，你将能渐渐地发现灵性世界与世俗世界之间并无区别或冲突，你的精神力量将成为征服日复一日现实的基本器械。当我们将精神上的远见卓识运用到无情的商业世界之中，我们就能在灵性世界和物质世界两个方面双双获得最大丰收。

大道废，有仁义
智慧出，有大伪。
六亲不和，有孝慈。
国家混乱，有忠臣。
—— 老子《道德经》

厚面、黑心地地道道的实践者　人的每一个行为都具有两方面因素—— 内在和外在。内在是激发行为的动力，任何人看不见摸不着；外在是内在状态的表现，人人皆可一目了然。

与人们一般理解相反，好人的行为并不总是温文尔雅，他们也许是无情、冷漠、没有同情心。中国最伟大的圣人老子懂得厚面、黑心的实质。

我的一位朋友曾经说过一句非常深刻的话。他说：“当人们过度殷勤时，我总怀疑他们的动机。”从前有一位大师收了很多徒弟，所有徒弟都怀抱获得启蒙的巨大愿望。然而，他们个个为所欲为，你争我斗。这位大师表面上对他们的越轨行为视而不见，不闻不问，让他们放任自流地搞一些小恶作

剧。谁知，他会突然以迅雷不及掩耳之势出击，狠狠地教训那些冒犯者，有时候竟然用皮鞭抽打徒弟，以使他难忘这一教训。

目击者兴许会相信这位大师的举动是凶暴残忍的。可是，他的徒弟们却由衷地爱戴这位大师，感激大师的教诲。

在基督教《圣经》中，圣人马可讲了耶路撒冷教堂中兑换钱的故事，耶稣基督走进教堂，愤怒地掀翻了他们的桌椅，说上帝的圣堂是用来祈祷的，而不是盗贼的巢穴。尽管耶稣的外部表情怒不可遏，但是这并不影响他那宁静的内心。

与此相反，有一些人的脸上老是挂着甜蜜的笑容，渴望别人认为他们是好人。绝大多数人一眼就看穿他们的笑容只不过是皮笑肉不笑，可是这些人们他们全部富有建设性的精力全花在打扮甜美的外表上，致使他们内心空虚，有气无力。

好人的外表和举止有时候或许看似残忍凶暴，神气十足，自高自大，然而，他有着一颗纯真的心。另一方面，一位假先知表面上可能表现出崇高的谦逊和温柔，可是内心惟一的目标却是要填满私欲。一位假先知为了发迹，依赖于芸芸众生的赞许，而一位好人则心平气和，泰然若定—— 他既不寻求也不需要外部的赞同。

厚面、黑心的自然之途非世人所能操纵，也超越狭隘的凡人判断标准。当人按照宇宙的意志行事时，他的一举一动便合乎一切正当的行为，而且皆会受益。你不会自认为公正善良，不会过度渴望心满意足，也不会谋求他人赞同。在行动时，你迅捷，胜任，有能力，不受感情左右。在退让时，你泰然自若，任凭他人品头论足。在取胜时，你富有成效，超

然无情。无论行动与否，你都依然故我，毫无变化。你是一位地地道道、名符其实的厚脸、黑心实践家。

要点总结

▲厚、黑是神秘的自然法则，它支配着人生方方面面成功的行为。

▲我们常常太全神贯注于什么能使我们感觉舒服痛快，以至于忘记我们如何能成为伟人。知晓如何祛除痛苦、怀疑和失败，是赢得人生游戏胜利的至关重要的方面。

▲性格不是由阳光和玫瑰花铸成的，而是犹如钢一般是在烈火之中、在铁锤与铁砧之间锻造而成的。

▲一个人成功的一生是终身大彻大悟，寻求自己的路，而不是做别人的梦，或者去实现他人的理想。

▲厚脸、黑心既是有关求生的无情，但又不涉及无情。不过，你将知道，你适应并且采用非危害性无情，将会获得有效地完成自己人生使命所必需的行动自由。

▲通过了解自身的力量，你将获得坚不可摧、心若明镜的境界，并且帮助你专心致志地去发现和迈向你欲达到的命运。

▲厚脸—— 盾牌：保护你免遭他人责难和非议的伤害。

▲脸厚者能够把自我怀疑撇在一边，拒绝接受别人试图强加于他头上的“紧箍咒”，更为重要的是，他不接受人们惯常强加在自己头上的“紧箍咒”。在他的眼里，他是尽善尽美的人。

▲黑心—— 利矛：用来跟别人和自己进行搏斗。

▲黑心者是无情而超然的，但是，不是邪恶的。

▲心黑者目光不短浅，没有不必要的同情心。他不问代价，把注意力全部集中于目标上。黑者有胆量面对失败。

▲厚脸、黑心的实践者必须运用自己力排他人责难、奚落和诽谤的本领，与此同时，履行自己认为正当的职责。

▲厚脸、黑心最粗野的状态不带道德色彩，它纯粹是关于如何达到你欲得到的目的。处于这种状态，厚者没有一丁点儿良心；黑心极端无情。

▲心灵之智慧是人类生命之根。判断好坏的能力对厚脸、黑心的实践者来说是必不可少的。你无须征服别人。当你成功地征服自己之时，你就能主宰世界。

▲厚脸、黑心斗士最大的勇气是不动情感，泰然自若。这意谓着你不胆怯，敢于拼搏，能够摆脱伴随失败的情感的左右。这样，这种情感的存在就不至于阻碍你。

▲灵性世界与物质世界的统一：你将能够为崇高的灵性世界与无情的商业世界创造一片交汇区。最终，你会发现灵性世界与无情的世界之间并无区别或冲突，你精神方面的远见卓识将成为征服日复一日现实的基本器械。

▲当某人按照宇宙的意志行事时，他的一举一动便合乎一切正当的行为，而且皆会受益。你不会自认为公正善良，不会过度渴望心满意足，也不会谋求他人赞同。在拼搏时，你是超然无情的。无论行动与否，你都依然故我，毫无变化。你是一位地地道道、名符其实的厚脸、黑心实践家。

人的正当功能，
是生活，
而不是生存。

—— 杰克·伦敦

第 二 章
厚黑学入门之道—— 取得随心所欲的十一项原则

一枝孤零零的鲜花
无须羡慕荆棘
有许多刺。

—— 泰戈尔

一、挣脱内在形象与外在标准的束缚

厚脸、黑心不仅仅是为了个人的利益而主宰世界的明智之道，它是我们人类的自然状态。由于一些善良的人们比如父母长辈等向我们灌输，我们应该怎样举止和应该怎样感觉的一切准则，而使我们失去了原来的自然状态。由于我们常常考虑着别人对我们的期待，因而依照他们的期望塑造了自

己的内在形象而使我们失去了原来的自然状态。达到厚脸、黑心意谓着首先得恢复我们真正自我的自然状态。

我有一位朋友年届四十好几岁，在他成年时代的大部分岁月里，他的体重都超重一百磅。尽管至少已有 7 次全部减掉了多余的体重，但是他总是减了又增，依然故我。在一次心里咨询当中，他发现了造成这一问题的根本原因。他认识到每当自己身体瘦削时，总是盛气凌人，待人不那么友好。自打孩提时代起，他们家人就一直教育他最宝贵的美德就是待人“友好”。结果，他吃了压抑自己的亏。

从儿提时代开始，我们当中的大多数人所受的教育都是，世界上最高的奖赏莫过于得到他人的赞同。兴许这么多话语表达不出其中的真谛，可是我们接受的一切正确的美好的教育中皆含有这种意思。为了讨得父母亲的欢心，我们俯首贴耳，言听计从。为了赢得老师的欢心，我们勤奋好学，规规矩矩。我们跟小伙伴一块儿玩自己的玩具，这样他们就喜欢我们。当我们试图依照自己的意愿行事时，我们就会被指责为自私，为人不齿。不知怎么地，为了获得别人的赞许，在我们幼小的心灵中分不清什么是好的思想，什么是坏的思想。其实，那些教导我们辩别好坏的人们自己正是这种是非观念模糊的受害者。

随着我们渐渐长大，情况变得很明了，老是听从别人，寻求他人的赞同，并不是能够出人头地的最有效的途径。尽管如此，我们当中的大多数人依然继续这种无效的行为。有时候，我们尝试着作一些自私的举动，可是由于受到早期环境的熏陶，我们往往发现它给我们带来苦恼。“好”人不应该常

常表现得自私自利。尽管我们知道自己努力争取获得成功，需要采取某种以我为中心的措施，但是我们仍然继续要做好人。这样做的惟一报偿就是我们自认为自己高尚的“美德”是对的。

这如同许多别的“自私”的品德一样。不过，它其实是一种经过矫饰和隐蔽的行为。我们经常把对自己的关心和对别人的关心埋在心底，而继续用放弃我们按照自己的意愿行事的权利来博得别人的赞同。

由于我们不想与别人发生对抗或挑战，也不希望搅乱自己心灵中对是非曲直那种根深蒂固的见解，因此我们时常把别人不公平地对待我们埋在心头，忍气吞声，而用精神上的优越感来安慰自己。我们告诉自己我们摆脱了鸡毛蒜皮的琐事的缠绕。但是，不管我们怎么想，我们转过另一侧面颊让人打，不是因为这样做是对的，而是因为这样做很容易。

三万三千美元的教训

我付了三万三千美元的学费得到了这样一个教训，即“试图做好人”兴许是一件不应该做的事。

吉姆是一位办公室设在华盛顿特区的成功的商人，是政界最受人景仰的人物之一。他为政治聚会和会议预定演说家，出版一种政治通讯周刊。

我们萍水相逢的那天便一见如故。他是一位热心肠者，喜爱亚洲文化。

最近，吉姆来到我当时居住的俄勒冈州波特兰市。他陪

同一位政治候选人开展一连串竞选活动。后来，我们在晚宴上邂逅了。当我们聊天的时候，我问他新出版的那本书销售情况如何。他告诉我说，他已雇用了一家广告公司十个月，每个月花掉了几千美元，由于广告员们工作的结果，他已经收到许多让他上电视和电台做宣传的请求。

吉姆洋洋得意地抽出五六页打印好的材料给我看。这几页纸上列出了一串他已登台露面的电视台和电台的名单。这给我留下了深刻的印象，我仔细地看了一遍，除了他在美国广播公司电视台上亮了一次相之外，其余的竟然全是那些不知名的小广播电台！我简直不相信自己的眼睛。我感到纳闷，他们为什么不出钱让他在一些更受人欢迎的广播和电视的名人谈话节目中露面。这些广告员拿他给的钱都干了些什么？

我离开吉姆之后心中暗暗思忖着，或许他希望我助他一臂之力，因为我在过去三年中一直在亲自扩大自己的知名度，我相当了解商业方面的情况。我知道花钱在受人欢迎的节目中露面一次胜过花钱在无关紧要的节目中露面一百次。我还知道，有一些新闻代理商试图证明他们收取的费用是合理的，便将他们客户的日程安排得满满的，给他们在小广播电台预定了一系列节目，而这些小电台的听众通常是寥寥无几。我心想帮他摆脱困境对我来说委实不成问题，我有许多良好的关系，他们对于我的推荐会认真对待的。

翌日，我给吉姆挂了个电话。我说我想帮他的忙，向他介绍我的一些关系，他可以利用我的名义进行联系。他很高兴，一再向我表示感谢，然后补充说道："我愿意在我下一期的通讯上重载你的新书《亚洲人的计谋》。"

第二天上午，我的电话铃响了，电话中传来了吉姆欢快的声音。“我要再次感谢你昨天告诉我的那些人的姓名，”他说。

“你不必客气，”我回答道。“区区小事，不足挂齿。”

他继续说：“我的公司出版了一本小册子，上面刊登了聘雇政治演说家的每一个组织的名单。”

“我知道。我已经有一本了”，我答道。

他又说：“不过，这是一本最新出版的月刊。它如今囊括了三百多个名单。”

我说不准他要把这次谈话引向哪里，也许他要把一本最新的名单作为礼物馈赠给我，以表示我对他帮助的感谢。

谁知，他继续说道：“我的秘书告诉我，你的月刊订单已经到明了。”

“是的，因为我正在搬家，许多东西都弄丢了，”我撒了个谎，努力使自己的语气友好一些。事实是，我有他的公司出版的六个月的通讯依然放在公文柜中有待阅读，我的确不想继续订购了。

吉姆把我的话全然撇在耳旁，终于露出了杀机。“你要不要再订一年月刊，用信用卡还是用支票买？”

“你能给我记个帐吗？我正在忙某桩事情，不想搁下来。”我闪烁其词地说。他逼迫我续订我确实不愿续订的刊物，这使我感到很不自在。我尽量做到彬彬有礼。我想马上甩开他，摆脱他的纠缠。

可是，吉姆逼得越起劲：“我们不重载那些不订购我们期刊的人的书。”他想要钱，而且眼下就要。

我仍然希望对我友好，好不情愿地说："好吧，我去拿信用卡。"所以，我付给他三百美金。

我花了几千美金发展这些关系，打电话、发传真、搞宣传、旅行，所有这些加在一起是一笔相当大的投资，而我竟把这些作为恩惠送给了他。他谅必认识不到这一点？而且他还向我索取三百美元订购费作为对我的感谢！

当然，我面对的是一位厚、黑的高手，因为他不考虑我对他会怎么想。他的眼睛盯住自己的目标。虽然，我没有直截了当地说我不想继续订购，但是我已经给了他许多敏感的信号，他既没有听，也不想听。

他是一位黑心大师，因为甚至在我已经向他提供了价值数千美金的信息之后，他依然心甘情愿地让我掏自己的腰包来支援他的通讯周刊。

按照厚黑学，吉姆的所作所为是对的。我的过错在于除了想对他友好之外，竟然没有商业目标。更有甚者，我未说明向他推荐预定在电视上露面是什么价，而是把这些关系拱手放出，好象它们压根儿就一钱不值似的。我将这些关系介绍给吉姆，是因为我相信"好"人之间会相互做好事。

他只忠实于他的目标：占上风。从另一方面讲，倘若我真正不附带条件地向他介绍,那么他所做的事就不会冒犯我。事实是，我试图博得吉姆的赞同所表现出来的好意是一种违反原则的表示。

我们会轻易地跌入这种陷阱。在理想主义方面，我们所接受的教育是在给予之时不期待得到报偿。可是，在现实生活中，我们当中的大多数人在给予之时是以期待报偿为条件

的，在此次与吉姆的邂逅中，我的脑后一直在琢磨着，觉得情况有点儿不对劲的。

事实上我应该对吉姆说："吉姆，你想不想让我向你介绍一些我曾经参加过的重要电视节目？这些节目对推销我的图书的确起过重大作用。"吉姆当然会说，"想"。

然后，我会继续说："在过去三年中，我很卖力地在电视和广播电台上推销我的图书。我从中增长了许多见识。你通过参加一个好的节目比你在一百家小电视和小广播电台、或者不受欢迎的节目中能推销更多的书。我愿意亲自打电话，向这些节目推荐你和你的书。你觉得这样做值多少钱？"

既然我已经将吉姆置于必须作出反应的境地，他可能会说一些诸如他不打算付我钱之类的话，或者他也许会问我想要多少钱。

这样，我会说："吉姆，我不要你付现钱。我建议咱们达成一项进行相互服务交易的协议。依我说，这些在图书方面的联系反映出我三年来在推销图书的努力中下了本钱，广播、电视的谈话节目主持人跟我关系很好。单在时间方面的投资就值几千美元。我卖第一部自己出版的书《中国计》，全部是通过新闻媒介推销的，没有设立任何销售点。结果，我一年之内就赚了六位数的钱。我觉得，把交易价值确定为大约一万美元是公平的。你认为对吗？"

要是他不愿付一万美元，我会跟他谈判。一旦价格确定，我们将洽谈已经提出的交易方式。我要吉姆必须提供的服务是为我预定讲演时间，既然他为了赚取一万美元，每次预定他都向我索要百分之三十佣金，那么他将不得不为我带来价

值三万三千美元预定金。

吉姆给我上了一堂宝贵的课，为了赢得别人的赞同而待人友好可能要付出十分高昂的代价。

在个人生活或者商业生活中，真正的友谊可以成为一种有形的商品，同时它也要求相互之间无条件地给予和支持。那种带有不可告人的图谋的虚假的友善，则会因为破灭相互之间的希冀，而使好友变成不共戴天的仇敌。

二、寻求内在信念

当其职责须其面对危险时，
他却逃之夭夭，这是胆怯行为。
—— 圣雄甘地

我们许多人所受的教育是，当有人掴你的耳光时，你应该转过脸来让他打另一侧面颊。这并不总是最佳的举动。有一回你被别人掴了一个耳光，你马上举手回敬他两个耳光，这样你就不会再遭人揍。假如有人掴你的耳光，你可能出于某种原因而转过另一侧面颊。也许你选择屈服之途，是因为你真正了解此举的涵义。也许你内心虽然极想还击，但是还是压下了满腔怒火，因为你受到的教育是暴力是错误的。或者，也许是你害怕进一步激怒对手。

倘若你转过另一侧面颊是出于内心的某种信念，正如前面一章中提到的韩信所做的那样，这便另当别论。如果你不得不按捺心头极欲还击的冲动，是意谓着你并没有真正接受

转过另一侧面颊这一事实，而只是让他人的处世标准来束缚自己的行动，其结果就会使你永远充当受害者的角色。

厚脸、黑心的实践者懂得还击不见得会使你变成坏人。同样，惩罚暴力行为者也是正当的，你的举动是在维护和平。其实，人们通常所接受的大多数行为标准都是由别人订的，而那些制订的人自己常常也是满身缺陷，在美德的掩护之下，他们的弱点和恐惧永远无法克服。

三、揭示栎树的坚硬和小草的柔顺的奥秘

世界上存在着两种相互对立的巨大力量之间微妙的平衡关系。亚洲人的哲学将它们称之为阴和阳，人间的万事万物都是由这两种力量所组成。人们认为相互对立的事物之间比人们通常想象的要有着更为密切的联系。对立物不是两个相互平衡的实体。其实，它们是同一事物的两个方面。没有光明就不存在黑暗，没有邪恶也就不存在美好。暴力与非暴力源自于人的灵魂的同一个地方。

正如人间的万事万物都具有两面性一样，人的行为亦具有两面性—— 内在的动机和外在的表现。不考虑内在的动机，我们就不可能判断自己和别人的行为是否正确。圣人与罪犯也许出于完全不同的动机而犯下同样的罪行。耶稣被钉在两个窃贼中间的十字架上，因为那些站在一旁审判他的人们，看不出他的行为与那两个卑鄙的罪犯的行为之间有什么太大的区别。

你需要知晓你具有同等的创造力和破灭力。两者之间互

为补充，不能用一般的美好与邪恶的标准来判断。每一种力量在其适当的时候发挥作用，对自己和自己的命运应该有自知之明，知道何时该运用自己的破坏力，何时该向别人的破坏力屈服。在风中，小草容易弯曲；参天栋树则巍然挺立，不摆不动。一阵狂风可以把栋树连根拔起，可是风不管多大也不能把在狂风面前弯倒在地的小草连根拔起。

厚脸、黑心的理想实践者内心有着厚脸、黑心，外表则能随机应变，或是称王称霸，或是俯首称臣。他的心目中没有一种需要达到公众或者个人标准的形象，也没有一种支配自己必须怎样举止的形象。

在中国古代的经典著作《三十六计》中，第二十七计曰："扮猪吃虎。"按照这一观念，亚洲的猎人准备狩猎老虎时，他会静坐冥想一种捕虎的最轻而易举的方法，他得到的结论是他将把自己装扮成老虎的诱饵，披上猪的外衣，在树林中等候，老虎心想这只猪将成为它中午的一顿美餐，便向猪走去。当老虎走到猎人射程之内时，他便射击。

在亚洲，判断英雄的标准不是论其捕杀老虎的本领，而是看其忍受扮猪耻辱的力量和能力。

当你没有证据表明你比处境高明时，千万别抱有获胜的幻想。爱因斯坦曾经指出，"伟人在别人之前先知道自己之伟大。'要是你愿意去做战胜最强大的对手所需要做的一切——即使包括百依百顺、卑躬屈膝，以及必要时装扮成猪—— 你就会赢。

更有甚者，你必须能够忍受由于自己明显的失败，而别人幸灾乐祸地强加在你头上的耻辱。谁能做到这一点，谁定

能成为伟人。

四、了解自己

要想达到厚脸、黑心的境界，你得弄清楚自己目前在这个世界上能发挥什么作用。为了摆脱别人武断的理想对你的束缚，发掘你应该如何举止的真正的标准，你需要得到必须做什么而不予理睬别人可能怎么想的勇气。

非凡的人不介意他人对自己怎么想，厚脸、黑心似乎自然属于他们。他们能够得到他们想要的东西，因为他们不受别人的看法所左右。然而，大多数人则习惯于受他人的意见所影响。

我不是在劝你成为一位非道德的、以我为中心的人，而是在建议你认识作为一位象你这样敏感的人，在谋求自己合法的自身利益当中所遇到的困难。那些比较超然者的身上有某些值得你学习的东西：他们那种置他人的看法于不顾的作法，能够使他们把目光紧紧盯在实现自己的目标上。这只能通过清楚地了解你自己和自己的行为才能获得。

自我观察是自我发展的根本之所在。你必须首先了解你自己行为的动机，以便了解他人行为的动机。尤其重要的是，在极端悲伤和不幸的时候应该抚心思量，你要是能够成功地从自己悲惨的经历中摆脱出来，你就会明白无误地看清自己处境的实质。这时，恰当的行为将会照亮前程。

世界不是那么简单，以至于我们只制定并遵循正确与错误的规则行事即可。我们寻求了解自己，这样，我们将会知

道在任何特定的处境中自己应该怎么做。你就会渐渐地用自己发现的真理去取代你曾经在受教育中所接受的那些信念。这并非要说明你到底转不转过另一侧面颊是重要的，最重要的是，你为什么这么做，或者为什么不这么做。

同按照随意强加于人的标准行事相比，由自知之明来指导行为更为可靠，尽管两者皆易导致失误。不管你走哪条路，你都会犯错误，但是走自己发现的路所犯的错误可以自己改正。然而，盲目地依照别人武断的标准行事所犯的错误只能使傻瓜永远是傻瓜。

在这种转变过程中，你将发现许多你学过的观念其实毕竟是正确的，但是自我反省也不会徒劳无益。你的信念将会使你心悦诚服。更为重要的是，你将会使自己挣脱需要他人赞同的枷锁。

不过，别信我的话，仔细观察自己的思想和行为，你自己就会发现你正在许多具有虚假和武断的标准下苦苦地挣扎。

我们每个人的心底都埋藏着一个默默的声音，这种声音想大声疾呼："我存在！我存在！我有需要、有要求、有愿望，这些需要、要求和愿望是高尚的，是美好的。我的想法和规则也许跟你们的不一样，但是它们是我的，应该表达出来。除非我获得营养，得到满足，达到目的，否则，我怎么才能对别人有用呢？"

法国著名的时装设计大师科科·查内尔不是以一位时装设计师开始自己的生涯的，而是法国上流社会的一位富有的贵夫人。她总是不顾当时的服装潮流，穿着自己喜欢的款式。

她那独一无二的风格，尤其是她那串型发式和高高翘起的衣裙下摆的底边，与当时所有时装标准格格不入。当她开始步入时装设计界时，她那古里古怪、别出心裁的设计遭到了猛烈的抨击。然而，她寿终正寝时却为本世纪二十年代时装发生天翻地覆的变化奠定了基础。时光流逝了约莫一个世纪，如今她的名字科科·查内尔在世界女式时装设计师中依然独占鳌头。

最近，我在自己的健身俱乐部骑一种固定式自行车时，随便翻阅了一本适合于女性口味的杂志，上面有一句劝女性们如何获得“承认”的告诫，即离开家时把头发弄湿，挎上一只大包，在距离办公楼最后半个街区时跑步进入办公室。这个主意是为了给人塑造那种“上班之前去过健身俱乐部”的样子。这本杂志还鼓励读者在家里到处放置几盘由新的流行音乐团演奏的录音带，哪怕一次也未放过，以创造一种赶时髦的形象。

我看不出这些创造形象的手法如何能够帮助青年女子获得她们正在追求的成功。她们只不过在接受这样的劝告，即怎样通过花费大量的精力制造谎言，来博得他人的赞同，而不是用她们的精力去寻求自己真正的利益。

五、挣脱害怕成功与害怕失败的桎梏

害怕成功远远比害怕失败的威力大。这就是为什么易于失败的人比易于成功的人要多得多。

我们每一个人都具有某种程度的害怕心理—— 害怕飞黄

腾达，害怕名落孙山，害怕自己原地踏步，停滞不前。所以，我们许多人思忖着，我们想发财，我们想成名，我们想干一番惊天动地的事业，可是这些想法常常只是无用的沉思默想。我们所琢磨的想要得到的大多数东西，是以抛开我们所熟悉的生活，以及冒着可能变成默默无闻的人的风险为代价而得来的。每一次我们取得某些成绩，往前迈进一步，都得用自己稔知的生活条件去换取不确定且又陌生的环境。尽管大多数人心想他们正在努力获得成功，可是他们只不过在装装样子，做做姿态。我们在这个世界上最不想做的事就是摆脱我们所熟悉的单调无味的工作，确实有所长进。

在我们能够取得成功之前，我们必须清楚地认识到成功意味着变化和失败的危险，那些不愿努力去干一番大事业的人们的失败是平淡无奇的，也是鲜为人知的。而那些试图取得一鸣惊人的成就的人们的失败则是广为人知的，而且一般来说，平凡的失败者还会对这样的失败发生心满意足的叹息。当我们不付帐时，某人的计算机就会给我们写一封语言刻薄的来信。而当美国富翁唐纳德·特朗普不付帐时，就会成为晚间六点钟的新闻。

同样，成功也需要具有敢于不被他人赞同的勇气。所有超越一般标准的独立的思想、新颖的见解、或者努力，皆会遭致非难，这些非难包括怀疑、嘲弄、乃至诉诸暴力的伤害。要坚持做任何异乎寻常的事情，都需要有内在的力量，而且坚定不移地相信自己是正确的。

六、认识幻觉与现实的本质

这是尽善尽美的。
这是尽善尽美的。
源自尽善尽美的是尽善尽美。
倘若从尽善尽美之中获得尽善尽美，
余者惟有尽善尽美。

—— 摘自古印度教圣文

在古印度，一群年轻的僧侣观看他们的师傅做薄剪饼。他将满满一勺稀面粉糊糊倒在一个滚烫的平底铁锅上，看着稀面糊糊向锅表面的四周流去，形成一个残缺不圆的形状，当薄煎饼最终定型时，他便笑着说："好极了。"

这些徒弟们感到很纳闷。每一张煎饼都有不同的形状，有一些煎饼四周的边上还被烤焦了，没有一张很圆的煎饼。最后，一位徒弟问这位师傅："师傅，怎么能说这些煎饼好极了呢？煎饼应该是圆的，而且不应该被烤焦了。"

师傅从锅里取出最后一张煎饼，放在他这位年轻的徒弟的盘子里。这张煎饼的形状有一点儿象葫芦。"好极了，"他又重复了一遍。

曾经有一位伟大的导师对我说过："假如你不喜欢自己所目睹的世界，就换一换你的老眼光。"

我写这一章节的时候，跟一位老朋友在电话中交谈过。我们俩已经有十几年没见过面了。当我们回忆昔日的一些往事

时，我说道："以前发生过的每一桩事都是完美无缺的。"我的朋友说："我不懂你说的是什么意思，而且我也说不准你是否懂得自己话的含义。"

事实如同"换一换你的老眼光"那样简单。这个世界本身没有一点儿过错，只是你看待它的眼光会发生错误。我怎么会知道这一点的呢？兴许你跟我的朋友想到一块儿去了："这些仅仅是嘴上讲讲而已。她怎么会晓得自己在说什么？"事实上我所得到的心得都是由亲身经验而来的。

几年以前，我花了许多时间潜心思索，打坐，静神养气。有一天，我完成每日的苦思冥想之后，进入了一种欣喜若狂的状态，我的心中迸发出一股爱和欢乐的激情。我感受到世界上存在的惟一的事物就是爱，只有爱别无其他。造物者的确是出于他自己的爱，才创造了这个世界。

当我处于这种状态之时，我钻进了自己的小轿车，驱车穿过城市去赴约。在这个赤日炎炎、烟雾蒙蒙的夏日的下午，我驾车沿着车水马龙、交通拥挤的圣地亚哥自由大道往前行驶。在往常，我会把洛杉矶和自由大道上的人们看成是一群令人生厌的人，他们举止险恶，毫无感觉似地开车朝各自要去的地方横冲直撞、争先恐后地行驶。我老是在想，洛杉矶的司机应该开坦克而不是开汽车。可是，这一回我的体验发生了变化，我所感觉到的只是爱。我觉得整个洛杉矶就是我自身的延伸。其实，我感到一个人与整个世界是一个密不可分的统一体。在那个时刻，我目睹的只有尽善尽美，就连混乱不堪的自由大道也是上帝对尽善尽美所表达的一部分。

对于我来说，这种状态并没有延续下去，最终它消失了。

不过，这种对于尽善尽美稍纵即逝的想象已经足够了。那时，我知道在我心灵的直觉上，现实的世界总是完美无缺的。当我有幸一瞥这一现实的时候，我也认识到古往今来，圣贤们总是在这种理解的状态中消度时光。

在日常生活中，我们通常试图把注意力集中在我们自己的现实上，想让它符合我们“尽善尽美”的观念。

两年前，我对约瑟夫·巴伯拉作了一次电台采访。约瑟夫·巴伯拉是汉纳—巴伯拉电影制片厂的创始人，也是古典动画片“瑜伽熊”、“汤姆和杰里”、以及许多其它动画片的制片人。在我们的交谈中，他谈到自己的生活是怎样变得完美无缺的。他说有时候当你置身于生活之中时，它也许似乎不那么尽如人意，可是当你回首往事时，显然是尽善尽美的。

约瑟夫·巴伯拉曾经是一位为了生计而奋斗的漫画家，为了餬口度日，他向纽约一些杂志卖自己的漫画，他遴选了一些比较好的漫画，把它们寄给沃尔特·迪斯尼，要求得到一份工作。对于一位为了生计而挣扎的漫画家而言，要实现为迪斯尼制灯厂而工作是个最大的梦。迪斯尼在复信中写道，他将在下趟去纽约时面见一次巴伯拉先生。谁知，迪斯尼从未拜访过他。不言而喻，那时候这对巴伯拉来说是个莫大的失望。如今，当他回首往事时，沃尔特·迪斯尼没有来看他，他感到很高兴。巴伯拉说：“如果那次见了面，我或许会成为他手下的一位忠实的工作人员，而且至今仍然在迪斯尼制片厂供职。”

当你经历人生重大坎坷失望的时候，将事事视为尽善尽美的观念并非仅仅是一种安慰人的思想，它同样也是厚脸、黑

心的实践者用来消除日常琐事导致人心烦意乱的强有力的工具。

我写这一章节时，曾经搁下笔干一些别的跑腿的事情。每一次去目的地的途中，尽管这些地方我以前都去过，但是我还是回回迷路。那是一个赤日炎炎的夏日，我驾驶着一辆半吨重、4×4的小货车。我心里想，我真的弄不清为什么一而再再而三地迷路，想着想着，那种把每一个现象都看作尽善尽美的想法钻进了我的脑海。我明白了，在生活的奥秘中，存在着我无法理解的尽善尽美。

我心平气和地接受了这一令人厌烦的经历。虽然我继续迷路，可是我的心灵状态却已经从窝了一肚子即欲迸发的怒火转变成心旷神怡、泰然自若。

我意识到从这种看似毫无意义且又令人沮丧的经历中，甚至亦能受益。此时此刻，我能够控制自己的思想，而且能积极地予以引导。

经过这次经历，我想起了象此事这样不胜枚举的别的事情。此次这件事偶然发生在我身上，让我与你们分享它是很重要的。这样，我们大家就可以回首往事，审视一番我们过去发生的类似事件。因而，今后我们就能用将不是尽善尽美的现实现象视为尽善尽美的正确眼光来看待它们。

我记得有一次自己被堵在拥挤的交通之中，我有意识地决定一边等待堵塞的交通疏散，一边欣赏旧金山湾的风光。我发现紧挨在我后面的那一辆轿车中，坐着一位身着工作制服的漂亮女人。她冲着堵塞的交通吼叫着，两只拳头一个劲儿地捶打着方向盘，脸色涨得绯红。她那满腔怒火和颓唐沮丧

的举动只能使自己益发焦燥不安，而对交通丝毫没有影响。

就象那些僧侣一样，你或许抱有一种理想主义观点，认为事物应该如何如何。但是，世界展示了自己的运动规律和意图。对于你来说，努力超越人类一般的理念，超越什么应该如何、什么不应该如何的先人之见，是很重要的。总有一天，你会发现在似乎不尽善尽美的世界各种现象中存在着尽善尽美。

七、掌握美德与虚荣之间的界限

当上帝等待
建造爱的教堂的时候
人们搬来石头。

—— 泰戈尔

在两条道路的交叉路口有一棵树，一位圣人在树下苦思冥想。他的思绪被一位沿途朝他飞奔而来的小伙子所打断。

“救救我，”那位小伙子哀求道，“有个人误称我行窃，他正带领一大帮人追捕我。他们要是抓住我，就会剁掉我的双手。”

小伙子爬上那棵这位圣人早先在它下面潜心沉思的树上，藏在枝叶中。“请你别告诉他们我躲藏在哪里，”他乞求道。

这位圣人以圣者犀利的目光洞悉那位年轻人对他讲的是实话，那位小伙子不是一个窃贼。稍过片刻，那群村民赶到

了，为首者问：“你看没看见有一个年轻人从这里跑过去？”

许多年以前，这位圣人曾经发誓永远讲真话。所以，他说他看见过。

“他往哪儿跑啦？”为首者问道。

这位圣人并不想背叛那位清白无辜的年轻人，可是，他的誓言对他是神圣不可违犯的。他朝树上指了指。那些村民们把小伙子从树上拖下来，剁掉了他的双手。

这位圣人临死的时候面对老天的最后审判，他由于自己对那位不幸的年轻人的行为而遭到了谴责。

“可是，”他抗议道，“我已经发过神圣的誓言，只讲真话，我有义务恪守誓言。”

“就在那一天，”老天回答道，“你热爱虚荣胜过热爱美德。你将那位无辜的人交给迫害者，不是为了美德，而是为了维护自己作为一个有德行的人的爱虚荣的形象。”

指导我们美德观念的人的有限的智慧，常常成为驱使我们作恶的动力。我们对美德错误的观念通常只不过是一种虚荣心，以及试图博得赞物，或者自以为自己多么“有德行”，这样我们便可能觉得自己高人一等。所以，多少回，由于这种虚伪的美德夹杂着人的无知，美德便变成了使人类成为受害者的一种有效的武器。

对人类的犯罪

在“美德”这面旗帜的掩护之下，当人们成为受害者时，不论是东方与西方之间，还是过去与现在之间皆无区别。

在中国明朝（公元 1600 年初叶）行将灭亡之时，土匪和农民军揭竿而起反对大明朝廷。游牧民族的起义军所到村庄，抢劫村民，强奸少女。在当时的中国，女人的贞节是神圣的。当一位豆蔻年华的少女遭人奸淫之后，她的父母唯一的选择就是赐予她一服烈性毒药，以洗刷家门的耻辱。因此，一位年轻的姑娘经历被强奸的可怕的命运之后，她将不得不面临被其家人毒死的更加悲惨的命运。

当伽利略获得举世闻名的发现—— 太阳不是围绕地球旋转，而是地球围绕太阳旋转—— 天主教教会所有“最有德行”的会员异口同声地谴责他，焚烧他的书籍，把他关在牢房中蹉跎一大半余生。

这种愚昧无知指导的美德不是古代独有的产物。不那么很久以前，就在本世纪五十年代，整个美国在参议员约瑟夫·麦卡锡的率领下，经历了对本国公民的“政治迫害”。

今天，抱着真诚意愿的“有德行”的人们，试图以“美好和体面”的名义，把许多有关社会问题的他们自己的标准和道德准则强加于别人。我们不得不扪心自问的问题是，我们能够那么肯定我们的美德观念没有成为导致憎恨、容忍和虚伪的驱动力吗？再者，我们有没有使别人受害？

正如下面的故事所述，与大多数人的想象相反，美德不是某种我们穿在外面在大庭广众面前招摇过市的外衣。

娼妓与神父

印度有一位神父住在一个娼妓的街对面。每天，他走进

屋做祈祷和潜心修行的时候，都瞅见男人们从那个娼妓的屋子里进进出出。他也瞧见那个女人亲自迎来送往。每天，那位神父总要想象和深思在那个妓女房间里发生的可耻的行径，他的心中对那个女人伤风败俗的行为总是充满着强烈的反感。

每天，那个娼妓都看见那位神父在修行练道。她总想这么纯真无邪，把时光花在祈祷和修行上，该有多好啊。“可是，”她叹息道，“我天生就是做妓女的命。我的母亲是个妓女，我的女儿也将是个妓女，这个世道就是这么回事。”

那位神父和那个娼妓在同一天去世，他们俩人一块儿面对老天最后审判。令那位神父深感吃惊的是，他因为自己邪念而遭到了谴责。

“可是，”他不服气地争辩道，“我的一生是清白的。我把自己的白昼都用来祈祷和修行。”

“不错，”审判者说，“但是，当你的躯体在修行养性时，你的心在作邪恶的判断，你的灵魂被你好色的想象玷污了。”

那位娼妓由于自己的纯洁受到了褒赞。

“我不明白，”她说道，“在我的一生中，我向每一位出了钱的男人出卖我的肉体。”

“你生活的处境把你置身于妓院之中，你出生在那里，你的力量使你无法从事别的职业。不过，当你的身躯在进行卑鄙的行为时，你的心灵总是纯洁的，而且一直在默默地思索着那位圣人祈祷与修行是纯真无邪的。”

哀　悼

为了表达对死者和已故亲人更加深厚的感情，哀悼在生者当中会成为一种徒劳、无谓的比赛，这在亚洲社会上尤其如此。

我在台北上大学的时候，在一位富有的寡妇家租了一间房子。这位寡妇和她的三个儿子及其家庭住在一块儿。我呆在她家期间，这位八十多岁的寡妇生病住院了，一个月以后，被抬回家后去世了。

她的儿子们精心举行了一场哀悼仪式和葬礼。她的尸体被放置在堂屋中间，在随后的一个星期里，每天下午三点钟一位身着五颜六色宽大长袍的道士便来到这家为死者主持悼念仪式，全家人聚在一起举行一个钟头的哀悼活动。每当这位道士刚开口念经时，十五个人就会同时放声恸哭，有的言辞含混地啜泣，有的清楚地哭诉心头悲伤之情。“您怎么能离开我们啦，没有您的智慧和指引，我们怎么活呀？”一个哭着说。“我们没能尽孝，让您吃了这么多的苦哇！”另外一个人哀嚎道。恸哭声一声高过一声，一声比一声凄惨，最后嚎叫声简直大得令人难以置信。时至四点整，哭声嗄然而止，每个人便各自去干自己的活儿，到翌日同一时间，哀悼才又开始。

随着这个星期缓缓地逝去，人们的眼泪哭干了，可是恸哭声音则依然如故，丝毫未减。表达对过世亲人的深情是重要的，它不仅能使家中其他成员知晓，而且这种悲痛欲绝的

哭声会一直飘到左邻右舍的家中。我的房间就在死者尸体停放的那间堂屋的上面，每天听着这种哀悼声，真弄得我精疲力竭，苦不堪言。那些参加哀悼的人同样疲惫不堪，身心衰竭。很显然，当他们最终安葬了这位老媪，就会如释重负。

这位老媪去世并非是悲惨之死，或者是意外的死亡。她是一位长寿者，过着十分舒适的生活，在得了一场小病之后安详地死去了。根本没有理由为她感到悲伤。在一片无须遭遇真正悲惨、可怜的土地上生活，她的死理应得到庆祝，而哀悼纯粹是为了生者和街坊邻里。

美德是一种微妙的东西。没人能够判断或者衡量你的美德，就连你自己也不能。当你确实依照美德行事时，就不会有夜郎自大、正直无邪或者高人一等之感。当你真的遵循美德行事时，就会永远心平气和。

八、战胜恐惧

恐惧是具有毁灭性的情感。恐惧对于人的灵魂来说，如似一滴落在一池温泉中的毒药。恐惧戴着许多五花八门的假面具，而且以种种形式出现。在我们的潜意识深处，我们很聪明地认识到这个世界的组成是多么脆弱；而且我们的存在和生存维系于上天赐予的看不见摸不着的恩惠。我们清醒地意识到，恐惧是一种朦朦胧胧但是常常有令人心神不宁的感觉。大多数人甚至不晓得他们大部分时间是生活在担惊受怕之中。

曾经有一位记者在一次采访中询问一位举国闻名的新闻

广播员：“你害怕什么？”这位新闻广播员大吃一惊，有一点儿不知所措。倘若他诚实坦率地回答这个问题，他就会不得不暴露自己的真面目。他立即给予表面性的回答说：“我害怕大自然中发生的事件，比如地震和水灾。”

那位记者问他还害怕别的什么，他说别的都不怕。这位新闻广播员不能讲真话，因为他担心听众会对他怎么想。在众目睽睽之下，他在保护自己在公众中的形象。很显然，他最害怕的事情之一就是回答这个问题。不过，这不是他的过错，他觉得有必要自欺欺人，略而不答。总而言之，在我们的社会当中，在正式或者公务场合承认自己害怕什么是不可取的。

不论我们走到哪里，都会面临这样那样的担忧。我们最大的拦路虎就是战胜担忧，以便我们经历和发挥自己真正的潜力。假如你有意实践厚脸、黑心，至关重要的是，你应该仔细观察恐惧如何以及何时在你的生活中出现。虽然经历恐惧是一种司空见惯的现象，但是对于每个人来说，它有着彼此不同的形式。

我生长在这样一个家庭中，每天早饭、午饭、晚饭大家都莫明其妙的提心吊胆，我的父母亲是在满洲里日本皇军的统治之下成长起来的，日本人主要是靠利用恐惧来控制中国平民百姓。二次世界大战结束和日本人战败之后，我的家人被迫生活在中国政府及其金融体制崩溃的水深火热之中。后来，我的双亲带着三个需要照料的年幼的孩子来到台湾沦为难民，在绝望中度日，他们益发胆战心惊。

恐惧始终缠绕着我们家。在我们家中，恐惧的气氛太浓，

即使当我们不害怕的时候，我们也感到担惊受怕。我记得两年之前当我躺在床上的时候，一种极其恐惧之感无缘无故地袭上我的心头。我以前从未有过如此潜在的感觉，尽管我想象不出为什么不寒而栗，可是我害怕得心中如同翻江倒海似的。

蓦地，我意识到，我所感觉到的害怕是从我父母亲那里得来的—— 是对他们自己所生活的这个脆弱的物质世界无法卜知未来的害怕。我仅仅是由于生活在他们那种环境当中才吞下了他们的恐惧，而此时此刻这种恐惧重新强烈地涌上我的心头。在我的一生中，我观察到恐惧是如何起作用的，而且我在恐惧之中苦思冥想其奥秘。

不久以前，我在打烊的时候，我瞧见一位年轻的店员显得十分懊丧，她跪在一扇卷式铁门旁边，汗水浸湿了她那薄薄的短上衣，我问她出了什么事，需不需要我帮忙。

她告诉我她已经花了半个钟头试图把门锁上，可是怎么也锁不上。她说不把门锁上她不能回家。我瞧了瞧铁门便一目了然，铁门底部的插杆与门框上的狭孔错了位。谁知，她不让我抬起铁门那怕一点点儿也不行，因为她担心门上的报警器会响。她对我说，一但门被拉下来，如果再抬起来，报警器就会被触响。

这位年轻女子的注意力全部集中在害怕警报器响上面。最终我说服她只将铁门抬起一点点儿，以便找到那个狭孔。出于走投无路，她才让步，随后我们把门锁上了。这位售货姑娘没有控制住自己的担心，而是让担心左右了自己的行动，弄得她全然不知所措。

恐惧不见得只具有消极的属性。在我实践厚脸、黑心的整个人生经历中，我发现在对待恐惧方面存在六种因素。

1．恐惧的用途　中国有一句通俗的名言，即“帽子好，鞋子好。可是，如果你把帽子套在脚上。把鞋子戴在头上，那么两者皆无用。”

宛如天下万事万物皆有其存在的意义一样，恐惧之情感亦并非是坏事。倘若我们了解恐惧的作用，我们也许可以利用恐惧的情感来使我们的人生受益，而不会让它加剧我们的自我毁灭。

恐惧不一定非具有破灭性质。要是我们学会尊重恐惧，并且为了更高的目的而引导恐惧的情感，我们就会从中得益。试想：假如你从未经历过任何恐惧，这大概是因为你的生活太安全了，你不能发挥自己的聪明才智，而且避免了各种挑战。这样的生活可以概括成为一个词—— 没意思。古代有一位贤明之士曾经说过：“我宁愿担惊受怕，忧心忡忡，而不愿无所事事。”

由于恐惧的恩赐，我们懂得尊重自然法则。我们没有愚蠢地往熊熊燃烧的大火中跳，或者将我们自己淹死在海洋之中。没有经过适当的训练以及佩戴装置，我们不会从飞机上向外跳。由于恐惧的恩赐，母亲会小心翼翼地照料和保护自己的孩子免遭伤害。

在我工作期间，有一位美国联帮调查局的侦探跟我联系，要求我帮他忙。他叫我留神观察谁是冒充访问团成员的中国间谍。他告诉我这些人到美国来是要同他们在这里的人接头。我对他说，我遇见的所有人都名副其实。我到中国时他们都

在应该的单位工作，都不是间谍。此外替美国联邦调查局做事，也许会给下次我到中国时中国政府把我关进牢房提供理由，我不希望在中国的监狱中度过自己退休后的余生。我不怕直述胸怀，也不为自己对中国的监狱毛骨悚然而害羞。

其实，他对我不愿与他合作深感宽慰。我觉得他跟我交谈的目的之一,是要弄清楚我除了对美利坚合众国忠诚之外，是否还对中华人民共和国怀抱同情之心。

切勿害怕恐惧。运用厚脸、黑心来保护你免于受到你对危害幻觉的伤害。我们的造物主没有将恐惧置于我们的心灵之中，不是为了摧毁我们，而是为了引导和保护我们。理解你的恐惧，亲近你的恐惧，与你的恐惧交谈，询问它你如何能够利用它使自己受益，而不是毁灭你。我对恐惧的恩赐表示致敬，并且深深地鞠躬。

2.恐惧的目光　恐惧包含的内容也许是强烈的且又惊心动魄，
正因为如此，它彻底征服了我们。
可是，当我们越过其内容观察恐惧本身时，会发现什么呢？
纯正的能量，倘若我们直接注视着它。
它就会开始显露其真正的本质。
尔后，勿让我们充满焦虑，
恐惧的能量其实将能指引我们到达令人振奋、或者全神贯注、或者爱的境界。

—— 摘自古印度教经文

为了战胜恐惧，首先你必须找到面对恐惧的勇气和意志。一旦你正视恐惧的目光，它从来就不那么可怕。厚、黑的实践者会用他的矛去刺恐惧的眼睛。

说不出由于什么明显的原因，我总是害怕深水。每当我在游泳池中水较深的那一段游泳的时候，我都感到惊慌和害怕。每当我潜水的时候，从我的身子碰到游泳池池底到浮出水面那一刻，我总觉得时间似乎长得令人难以忍受。

十五年以前，我乘船去加勒比海巡游。当游轮在美国的维尔京群岛停泊期间，我参加了一次深海潜水训练班。我拿定主意要潜入海底看个究竟。

听了半个小时简单的指导之后，我背着氧气瓶，跟一组十个人和一位教练一起向大海走去。当我走入海水里，一想到自己身处海底，浑身就怕得直起鸡皮疙瘩。每逢这时，我便默默地对自己说："我与海洋为一，我跟海洋里的所有生物为一，我是上天的孩子，不管我走到哪里都属于他的。我同鱼一样同样有权把海洋变成自己的海洋。"这些不仅仅是语言，它们是我心灵的方向和指南。这些语言变成了思想和经验。这时，我对游到海底的想法感到很宽慰。

我的潜水经历是我此次整个旅行当中最精采的一幕。事实上，它也是我一生中最绚丽夺目、光彩照人的片段之一。这时，我知道我可以随意征服自己的恐惧；我只需要正视它的眼睛。多年前，我决定组织并主持一场全天研讨会，讨论怎样同亚洲人做生意。研讨会的那天早晨，当我着装的时候，心里可吓坏了。恐惧陡然向我袭来。"我从来未在众多人面前讲过话。要是我张开嘴巴什么也说不出来怎么办？这会对我的

职业声誉造成什么影响 我怎么才能熬过这一天 ?”此时此刻，我想象了整个一天的情形，相信自己将失败，而且会一败涂地，名声扫地。

我驱车赶往宾馆的途中，心里想：“我要么一鸣惊人，要么承认失败。”我断定祛除自己心头恐惧的唯一办法，就是别再抑制恐惧，我越是不想担惊受怕，越是觉得更加害怕。

我在思想上将心中的恐惧置于我面前汽车的挡风玻璃上，开始聚精会神地盯住这种恐惧。我自言自语道：“让我比恐惧本身更厉害。”猛然间，我刚才感觉到的那种恐惧被心中油然而生的盯着恐惧的那种巨大的勇气所代替了。待我来到宾馆的时候，我的心中充满了力量和热情。

我举办的有生以来头一次研讨会十分成功，时至下午四点钟我结束演讲之后，没有一人愿意离去—— 他们想再听下去！

我的经历并非了不起。最勇敢的武士本来常常是最胆小如鼠的。你面临和战胜的恐惧愈大，你拥有的勇气也就愈大。

3.恐惧的差异　最渊博的学识常常只是通过亲身的感受和经历来获得，光凭语言是不足以解释这种奥秘的。了解恐惧的性质和如何控制恐惧是我们日常生活中非常重要的事。知晓恐惧的来源是必不可少的因素，不知晓这一点，你对恐惧的了解将是不全面的。

深奥而又简单的道理是这个世界是由造物者创造的，他创造整个世界是出于自己的意图，而不是为了别的什么目的。其实，天地万物与上天是一个整体，正如这个物质世界上所有的分子都是由原子组成的一样。不过，它们是以无穷无尽

的不同形式出现的。每当我们脱离那种同一的力量而独自存在时，恐惧就会存在。

当我害怕深水的时候，我的恐惧是来自于我把自己同水分离开来。而当我把全身心和注意力集中在将自己与水和水中的所有生物融为一体的时候，我就变得容纳下了水和创造水的人，同样，水也容纳了我。

我有一位朋友跟我一样也有过这样的经历，通常她特别害怕别人对自己品头论足，说三道四。对她来说，这就是她一直坐立不安、魂不守舍的根源。有一回，她完成了一次心灵静修之后，一连几天都处于完全心平气和的状态，毫无恐惧之感。

在这种无所畏惧的状态下，无须再作出驱除恐惧的努力，这只是因为她有一种真正安宁、平静、和谐和彻悟之感。带着一种健康的感觉，她看到尽管自己跟别人不同，但是从本质上讲，她同别人一模一样，毫无差异。她感到天地万物与造物主融为一体。在那个统一的整体之中，每分每秒，都是那个整体中的一部分，而个人思想则不存在。

那些献身实践最高形态的厚、黑者，能够体验到这种和谐的境界。要达到这种境界并不难。不过，请不要误解，只有通过高度的警惕和实践，这种境界才能出现。

不同的经历会产生一种影响我们日常生活的方式。譬如说，在商业界每当一位行销员认为，他自己的利益与他潜在的顾客的利益相反时，他就感到害怕。他看到为了自己能够赚到一个美金，那位潜在的顾客将不得不掏出十个美金。在他的心灵深处，他晓得自己是一位高尚的人。他不愿为了自

己能够赚到一个美金而让一位素不相识的陌生者“失去”十个美金。所以，他便害怕向那位顾客走去。

如果这位行销员抱着一种不同的观点，认为自己的利益与顾客的利益是一致的，那么他就不存在担心。要是你确实知道，通过向那位潜在的购物者介绍有关你的服务或者产品的信息，他会受益甚丰，你还感到害怕吗？在我们的日常生活当中，每逢我们能够在差异之中发现统一性，你就不感到担心。

4.掌握超然　假如你不注重事情的结果，就不会感到害怕。当你怀抱希冀、焦虑和恐惧时，你就会被它们压垮。事情该是怎么样就会怎么样，它不会因为你的希冀和担心而产生别的结果。

5.不理恐惧　对于我们大多数人而言，恐惧并不存在于任何真正会发生的灾难之中，它不过是一种情绪不安宁的状态。马克·吐温很清楚也很正确地理解了这一点，就象他所说的那样，我们忧虑和担心的大多数事情从来就没有成为现实。别太重视你的恐惧。被凉在一边的客人常常会不辞而别。

6.抛开恐惧,干你必须干的事情　在我们的日常事务中，不要理睬你的恐惧，做你必须做的事情。作为厚、黑的实践者，你将穿过通向成功之路上可能升起的恐惧之云雾，披荆斩棘，永往直前。

九、越过痛苦与追求欢乐而航行

不为痛苦和欢乐而烦恼，
依然如故者，
乃聪颖之辈，他让自己永垂不朽。

—— 《巴格瓦吉塔》
（又译，神之歌，古印度圣文）

在担心成败的下面隐藏着担心痛苦。促使人采取行动的最大因素就是渴望避免痛苦，干那些有希望令自己高兴的事情。

也许有些宗教人士会争辩说他们不是这样。然而，虔诚的目的在于有可能摆脱永恒的痛苦，迈入永恒的欢乐—— 上天的极乐世界。

倘若某个人能够使别人相信，按照自己的方式行事将增加生活的乐趣，减轻生活的痛苦，那个人将肯定会受人爱戴。且请看一看过去一百年里发表过的政治演说，它们几乎没什么变化："要是你们投我的票，你们的生活将会过得更美好，你们将会有更多的钱花，你们的孩子将会受到更高水准的教育，以确保他们前程似锦，你们将会拥有豪华价廉的住宅，你们将会有强大的国防，你们将会获得使自己的生活丰富多彩的文化节目，我向你们保证将不加税。"谁能够描绘出最令人信服的精神图画，谁就能当选。

希特勒深知这个原则。一九三〇年他开始执政的时候，德

国陷入严重的经济衰退之中，德国人民仍然背着第一次世界大战中战败这一耻辱的沉重包袱。他们在忍受着肉体上和感情上的双重折磨。

希特勒的纳粹社会党保证人民能够过上更幸福的经济生活，而且有可能使德国重新扬眉吐气，光照人间。对于过上更美好的生活的许诺比他们面临的严酷而又令人失望的现实更能吸引人，德国人民伸开双臂拥抱他。

希特勒履行了自己的诺言。他使德国摆脱了经济萧条，进而把世界上讲德语的国家联合起来，1938 年他的威望达到了顶峰。依一些历史学家的话说，假设希特勒 1938 年死去，他如今会作为德国历史上最伟大的政治家而闻名遐迩。

阿根廷的伊娃·杜瓦特·佩龙，人们称她为埃维塔，时至 1952 年去世的时候，她被视为达到了近乎圣人的地步。她仅运用一种武器来确保自己丈夫的统治地位。她使阿根廷的劳苦大众相信她和她的丈夫是他们能过上比较美好的生活的惟一希望。她是在阿根廷的贫民窟中长大的，她把自己作为一个榜样。“跟着我，你们也能到达巅峰。”阿根廷相信了她。

希特勒表达了某种看得见摸得着的东西，伊娃·佩龙表达了希望，这两个皆使广大民众确信他们有办法减轻他们的痛苦，增加生活的乐趣。

半个世纪过去了，人们并没有变得更聪明一些。我们仍旧渴望拥抱任何许诺增加我们的快乐，减轻我们的痛苦的人。我们出于寻求欢乐和躲避痛苦的愿望而操纵自己的整个人生。我们犹如试验室里的耗子似地，寻找哪扇门的后面隐藏着乳酪。

我们的前总统罗纳德·里根就是一位擅于操纵这种简单的人的情感的大师，为了实现自己许下的让美国人民“感觉舒服痛快”的诺言，他创造了一种虚假的繁荣景象。他借用美国未来的钱，在短短八年的时间里便将美国由一个最大的债权国变成为最大的债务国。

历史已经证明，盲目地追求快乐和逃避痛苦，可以导致人类自我毁坏。我们不计代价地盲目寻求个人的欢乐，使我们丧失了成为伟大的可能性。医治当前这个民族性格缺陷的药方就是厚、黑。美国林肯总统知道伟大的价值在于超越追求欢乐和避免痛苦。他为了民主政府的原则得以长存而战，而且愿意冒着自己所热爱的国家遭到毁灭性的破坏的风险。

十、获得相信自己的勇气

你所受到的关于许多事情的教育在某个时代是一群个人激进的观点，这些人有勇气相信他们自己的心灵告诉他们什么是正确的，而不接受他们那个时代共同的信仰。说到科学界，伽利略和达尔文旋即浮现在我的脑海。他们的看法对人们关于人类在上帝创造的宇宙间占据杰出的位置所怀抱的信仰提出了疑问，他们激怒了信仰宗教教条法规者。

我在台湾度过了自己生命的开始阶段，尔后又在现代化的美国生活至今。我一次又一次地发现，当从不同的文化角度来观察时，对于一种文化似乎具有十分和毋容置疑的重要意义的传统，显得多么微不足道和武断。

我记得自己小时候有一位老太太住在我们那一条街上，

我们这些孩童管她叫王大婶。她尽管上了年纪可还很活泼，精神旺盛。就象她那样年岁的女人一样，她身穿老式服装，将头发梳向后边在脑后盘上一个干净利落的鬏，在鬏上插一根玉银簪。然而，与别的老太太不同的是，王大婶走起路来有意来回摇动，而不是拖着一双小巧、不平和变形的脚缓缓跛行。

在王大婶小的时候有个传统，就是将小姑娘的脚骨折断，把脚趾头往下窝起来紧紧地裹上，这样就会长成小巧、变形的脚。人们根深蒂固的想法是这些变了形的小脚是女性美的必要的组成部分。除了人们认为这样美之外，裹脚会使女人的臀部摆动，据认为这是一种最难以抗拒的行为。不过，这与淫荡好色的确毫无相干。一位裹脚女人的臀部摆动是因为她不能挺直身子走路。

但是，王大婶的母亲是一位很有胆量的女性，她禁止任何人裹她的孩子的脚，她用自己的身子挡住暴跳如雷的家中成员，不让他们举行这种仪式。在她的有生之年里，她宛若盾牌一般站在自己的女儿与那些欲弄残她女儿的人们中间。到王大婶的母亲去世的时候，王大婶已经十三岁了，她的脚早已长得太大了，不能再裹了。

从二十世纪美国人的观点来看，很容易不把王大婶的母亲那种巨大的勇气放在眼里。裹脚对我们来说很显然是一种野蛮、毫无意义的习俗，常识似乎应该禁止这一习俗。然而，在王大婶那个世界里，只有做仆人和种田的女人才不裹脚。而她家有这么一个表明粗俗和没有教养的脚的女儿，简直是她家莫大的耻辱。

不过，在本世纪初叶，中国许多古老的传统发生了变化，裹脚被人们唾弃了。王大婶那一代是蒙受这一传统摧残的最后一代。她不是作为一位被社会的抛弃者度过一生，而是她那一代人中为数不多的符合新中国流行的标准的女性之一。那些由于裹脚而被致残的女人步入了暮年，已经成为过去那个年代的遗迹。传统与文化习俗的无形的锁链比铁镣铐对人们的束缚更紧。如果你没有重要的理由违反被世人所接受的行为标准的话，你的生活将与众毫无区别。

不过，作为一位厚、黑的实践者，挣脱这种羁绊，有勇气忠于自己认为正确的事是至关重要的。

十一、认清上天厚脸、黑心的实质

天下万物都有定时，
凡事也必有定期。
—— 《旧约全书》传道书

世界上大多数宗教只认一个上帝或者一种创造力。这些宗教在各自特定的属性和许多特征方面也许不尽相同，但是却有惊人的一致性，它们皆赞成这样的看法，即所有事情都是通过上天的意志发生的。宗教莫大的奥秘之一就是为什么仁慈万物的造物者让苦难来到人间。上天若不许可，麻雀就不会掉在地上，可是他还是让它掉在了地上。上天的破坏力太大了，导致人间蒙受如此众多的灾难，这两者都是通过难以理解的自然界力量和邪恶的行为造成的，如此看来他是无

情的，不公正的。

但是，上天创造的这个宇宙无论从时空还是距离上讲都庞大得令人难以置信。无数的银河系在浩瀚无边、冰冷黑暗的星际间漂移的尘雾之外连成一片。星星闪烁，行星形成，生命开始。最终，天地万物在各自的烈火中毁灭，又变成了尘埃，准备开始新的循环。上帝没有为了便于创造极小的碎片而修改自己的计划，也没有作出自我解释。宇宙是按照不可改变的原理运行的，这些原理比我们小小的脑子要大得多。

创造与毁灭并不象它们看上去那样是两个对立物，而是一种力量的两个方面。宇宙是创造与毁灭周而复始的循环，两者同样不可缺少。

要点总结

▲挣脱内在形象与外在标准的束缚：从孩提时代开始，我们大多数人所受的教育是世界上最高的奖赏莫过于赢得别人的赞同。这也许未用这么多语言来陈述，但是我们被告知的一切正确的和好的事情之中皆包涵了这种意思。厚、黑是人的自然状态，你丧失了此种状态，是因为本意善良的人们向你灌输了你应该如何举止和应该怎样感觉的所有准则；你丧失了此种状态，还因为你出于对别人希冀和信念的考虑，为自己塑造了一种内在形象。你必须重新获得真实自我的自然状态。

▲寻求自己的内在信仰：被人掴了一个耳光就回敬他两

个耳光。这不是说你转不转过自己另一侧面颊是否重要，而是你得知道为什么要这样做、或者为什么不这样做才是最重要的。

▲揭示栎树坚硬与小草柔顺的奥秘。在风中，小草容易弯曲，参天栎树则巍然挺立，不摆不动。一阵狂风可以把栎树连根拔起，可是风不管多大也不能把在狂风面前弯倒在地的小草连根拔起。厚脸、黑心的理想实践者内心具有厚脸、黑心，外表则能随机应变，或是称王称霸，或是俯首称臣。他的内心世界没有一种需要达到公众或者个人标准的形象，也没有一种支配自己必须如何举止的形象。

▲了解自己 :为了摆脱别人武断的标准对自己的束缚,发掘你应该如何举止的真正的标准，你需要获得必须做什么而又不予理睬别人可能怎么想的勇气。

▲自我观察是自我发展的根本之所在。你必须首先了解你自己行为的动机，才能了解他人行为的动机。

▲由自知之明指导行为，比依照随意强加于人的标准行事更为可靠。

▲挣脱害怕成功与害怕失败的桎梏：成功意味着变化和失败的危险。那些试图取得一鸣惊人的成就的人们的失败是广为人知的，而且一般来说，平凡的失败者还会对此发出心

满意足的叹息。同样，成功还需要拥有敢于冒遭他人非难的风险的勇气。所有超越一般标准的独立的思想、新颖的见解、或者努力，皆会遭致非难，这些非难包括怀疑、嘲弄、乃至诉诸暴力的伤害。要坚持做任何异乎寻常、标新立异的事情，都需要具有内在的力量，而且坚定不移地相信自己是正确的。

▲认识幻觉与现实的本质：在日常生活中，我们一直试图把注意力集中在我们自己的现实上，想让它符合我们“尽善尽美”的观念。当你经历人生重大坎坷失望之时，将事事视为尽善尽美并非仅仅是一种安慰人的思想，它同样也是厚脸、黑心的实践者用来消除日常琐事导致人心烦意乱的强有力的工具。

▲掌握美德与虚荣之间的界限：指导我们美德观念的人的有限的智慧，常常成为驱使我们作恶的动力。我们对美德错误的观念通常只不过是一种虚荣心，以及试图博得赞扬，或者自以为自己多么“有德行”，这样我们便可能觉得自己高人一等。所以，多少回，由于这种虚伪的美德夹杂着人的无知，美德便变成了使人类成为受害者的一种有效的武器。

▲战胜恐惧：恐惧对于人的灵魂来说，好似一滴落在一池温泉中的毒药。

▲天下万事万物皆有其存在的意义。倘若我们了解恐惧的作用，我们也许可以利用恐惧的情感来使我们的人生受益，

而不会让它加剧我们的自我毁灭。

▲一旦你正视恐惧，它从来就不那么可怕。

▲其实，天地万物与我们的上天是一个整体，正如这个物质世界上所有的分子都是由原子组成的一样。不过，它们是以无穷无尽的不同形式出现的。每当我们脱离那种同一的力量而独自存在时，恐惧就会存在。当一位行销员认为自己的利益与其潜在的顾客的利益相反时，他就感到害怕。当一位行销员认为自己的利益与其顾客的利益相一致时，他的害怕就不存在。

▲假如你不关心事情的结果，就不会感到害怕。无论你担心与否，结果该怎么样就怎么样。

▲别太重视你的恐惧。被凉在一边的客人常常会不辞而别。

▲抛开恐惧，干你必须干的事情。

▲越过痛苦与追求欢乐而航行。我们出于寻求欢乐和躲避痛苦的愿望而操纵自己的整个人生。我们犹如试验室里的耗子似地寻找哪扇门的后面隐藏着乳酪。历史已经证明，盲目地追求快乐和逃避痛苦，可以导致人类自我毁灭。伟大的价值在于超越追求欢乐和避免痛苦。

▲获得相信自己的勇气。你所受到的关于许多事情的教育在某个时代是一群个人激进的观点，这些人有勇气相信他们自己的心灵告诉他们什么是正确的，而不接受他们那个时代共同的信仰。

▲认清上天、厚脸、黑心的实质。毁灭是创世必不可少的组成部分。惟有上天够厚脸、够黑心的让自己宏大的计划无情地展现出来。上天没有为了便于创造极小的碎片而修改自己的计划，也没有作出自我解释。宇宙是按照不可改变的原理运行的，这些原理比我们小小的脑子要大得多。

依照你的人生，
你的职责已经
为你规定好了一切；
照你的职责去做，
你的愿望将会自然实现。

——《巴格瓦·吉塔》
（神之歌）

第 三 章

达磨[1] —— 如愿树

达磨的概念

达磨是支撑生命之根基。

—— 摘自《摩呵婆罗多[2]》

“达磨”这个词来源于梵语，梵语是世界上最古老的语言，起源于古印度。西方出类拔萃的语言学家已经证实，梵语实际上是所有已知的语言之根，依照印度神话，它是神仙讲的语言。达磨来自于词根 dhar，意思是“支撑、举起和养育”。

① 达磨：佛教中的法，指教说、规范等—— 译者注

② 《摩呵婆罗多》又译为《玛哈帕腊达》，印度著名的古代梵文诗—— 译者注

所以，达磨解释为支撑生命；它是这个世界的支撑力量，是这个宇宙神圣的凝聚力。

达磨是了解在任何特定的情况下应该采取的恰当行为，即“各司其责”。每个人拥有不同的达磨，这个达磨是由其在生活中所处的位置决定的。譬如，一位武士的达磨是杀死本国的敌人。一位医生的达磨是救死扶伤，甚至拯救自己仇人的性命。这两种达磨虽然完全不同，可是都对。倘若人人皆按照达磨行事，这个世界就会与自然法则协调一致。

达磨是厚脸、黑心的基础。为使自己成功地成为一位名符其实的厚脸、黑心的实践者，必须时时刻刻记住达磨。否则，正如第一章中所提及的那样，你将变成一位肆无忌惮的厚脸、黑心的实践者，情愿不惜一切代价去取胜，而丝毫不顾忌对别人造成的后果。只有牢记达磨，我们才能开始洞察正确辨别思想与行为是非所需要的东西。

达磨—— 你的卫士与救星

达磨的实践者能面对生活的现实状况而履行他们的职责。达磨是一种自然法则，它指引我们认识在何时何刻我们每个人在生活中所起的作用。忠于每时刻里自己所应该担负的那种独特的职责，尽自己的最大能力从事那种行动—— 那就是按照达磨行事了。那种行为本身将成为我们的卫士和救星。下面讲的印度故事说明了这种观念的实用性。

两只青蛙—— 青蛙爸爸和青蛙儿子—— 偶然掉入一桶牛奶中。它们为了求生开始游啊游啊，游了好长时间还是看不

到游出牛奶桶的希望。青蛙爸爸对自己的儿子说："我累了。我要淹死了。"青蛙儿子努力鼓励自己的爸爸："不，继续游，继续游，就会出现奇迹。要有信念。"因此，青蛙爸爸继续游呀游呀。可是，半个钟头以后，青蛙爸爸停了下来，沉到了牛奶桶底。青蛙儿子继续游下去，在这期间为了活命它坚持不懈地搅动牛奶，被搅拌的牛奶开始形成一个黄油球，不久它脚下的黄油球变硬了，它将这个黄油小岛作为平台，纵身一跳竟然跃出了那只牛奶桶。他悲哀地说："要是我爸爸再坚持一会儿，他眼下就会和我在一块儿了。

就象达磨对青蛙管用一样，它对人也管用。十七年之前，莱斯莉是个十几岁的孩子，她经常帮助我打扫我家的卫生，以换取学弹钢琴。五年以前，我跟她妈妈交谈了一次，问莱斯莉情况如何，因为我好多年没见过她啦。这时，我才得知下面令人诧异的故事。

莱斯莉高中毕业以后在一家小制造厂当记帐员。这家公司生产某种独特的零件，产品比任何一家别的公司都物美价廉，他们不仅在全美国销售这种零件，而且还向其他国家出口。

在那里干了约莫八年之后，莱斯莉开始发现这家公司的经理—— 主人的两个儿子—— 偷窃公司钱的证据，而这家公司唯一的一位主人就是他们的母亲。她拿定主意她有责任告诉自己的雇主她的儿子的盗窃行为，尽管她很清楚这也许意味着她要失去工作—— 毕竟"杀害通风报信者"不是罕见之事。

由于老板很少来工厂，莱斯莉约会在她家里见她。在这

次会面中，莱斯莉让这位女人仔细看了帐簿和别的细节，这些帐簿和细节清清楚楚地展现了她的儿子盗窃的程度和范围。这位女人不但没有象莱斯莉所担心的那样“杀害通风报信者”，反而转过身来对她说：“我想卖掉这家公司，而且我希望你买下它。”

“我没钱，”莱斯莉说。

老板接过话茬回答道：“我给公司定个价，你每个月从公司应得的利益付给我一定数额的钱，五年之后你将堂堂正正地拥有这家公司。”随后，他及时解雇了自己的两个儿子，将出售文件拟好。如今莱斯莉拥有这家公司已经多年了，而且雇了她的母亲做办公室经理。

在这个故事中，莱斯莉与那家公司的老板双双表现出对各自达磨无懈可击的承诺。那家公司的老板—— 同样也是母亲—— 遵循她的达磨去做，致力于恢复自己公司的完整，同时也给自己的儿子上了一堂永生难忘的课。

莱斯莉情愿冒着失去自己生计的风险从事她领取薪水的工作。作为一位雇员，她的献身精神和勇气得到了报偿，这种报偿就是她没有积极地去追求，也没有花自己的任何资本，独自获得了一家公司的所有权。这种结局完全出乎她的梦想。

厚脸、黑心的实践者执著地追求自己行为的正确性。他们时时处处询问自己：“此时此刻，我的达磨是什么？”正如我们前面提及过的那样，一位武士的达磨与一位医生的达磨是针锋相对的，可是它们都是正确的。另一方面，假如一位武士拒绝杀戮，一位医生拒绝救命，那么两者的行为则是不能容忍的。忠于各自的达磨，他们的行为将得到自然法则规

律的指引，这种自然法则规律将会保护和支持他们的一切努力。

达磨的恩赐

达磨的恩赐在我们人生的整个旅途当中自始至终以微妙而神秘的方式起作用。约翰在商业房地产销售行业供职业。他工作勤勉，总是兢兢业业，克尽职守，可是，就象这个行业有时候会发生的事情那样，他经历了一段一无所获的时日。他花了整整一个多月的时间做自己正常的活计：给可能成为主顾者打许多爱理不理的电话，多次拜访潜在的顾客，以图拉到新的生意，而他所得到的全是拒绝。

约翰十分沮丧，决定度个短假，去夏威夷旅行。一到夏威夷，他立刻来到海滩休息，开始尽情玩乐。两天当中他邂逅了一位旅行者，此人原来是一位腰缠万贯的房地产投资商。在辛辛苦苦地干了一段之后，他在自己最没有料到的时间和地方做了一笔利润丰厚的买卖。

约翰感到大惑不解。“我付出的所有辛勤的劳动没有一点儿收获，可是我外出到这里来游玩，把工作抛在了脑后边，我得到了什么？一位了不起的主顾。或许工作这么努力对事业并不有益。”约翰不知道的是由于他工作勤奋，达磨之威力将它的恩惠照耀在他的身上，作为对他克尽职守的报答。达磨变成了他的保卫者和救星。

债务人与债权人的达磨

在当今反复无常、变幻莫测的经济舞台发生财务不幸事件太司空见惯了。以前经济状况稳定的人突然间不能履行他们的契约，或者还不起债。假如你发现自己陷入这种境地，在经过绝望的震惊之后，会自问："我的达磨是什么？"

在此种情况下，一位债务者的达磨是竭尽全力表示要还债的善意和意图，必须作出必要的牺牲，根据实际情况调整自己的生活方式，避免还债过多以至于毁灭重振家业的任何可能性，切不可弄得自己或者全家倾家荡产，一贫如洗。

另一方面，债权者的达磨是允许债务者重新安排偿还债务的计划。这样他可以具有起码的生活条件继续生存下去，并且有机会在资金方面东山再起。因此，他将获得偿还原来债务的财力。我不是告诉你你还不知道的事情，我只是以此向你阐明达磨的框架。

武士的达磨

乔治是五角大楼的一位身居要职的军官。他参与制订了美军入侵格林纳达、占领巴拿马和海湾"沙漠风暴"战争速战速胜的战略计划。从他的外表看，他是一位军人，可是私下里他却是一位非常超越世俗的人。他的一生专注于对宗教的承诺。

那些知道他献身于灵性生活的人问他："你怎么会在军队

服役？你怎么能一面策划杀人的途径和方法，一面仍然是一位如此超凡脱俗者？”他回答道：“就象《巴格瓦吉塔》中的阿朱纳一样，是我的达磨让我成为一位军人。我也是一位精神的武士。”

《神之歌》是印度经文中最神圣的圣文，大约著于公元前2000年，是一部描写一个统治家族内部两派为争夺继承王位而同室操戈的史诗。年迈的国王迪里塔拉希特拉是考拉瓦部落的后裔，他颁布圣旨称他的亲戚潘达瓦部落的领袖尤德希拉比他自己的儿子杜约德纳更适合继承他的王位。杜约德纳反对父亲的意志，结集考拉瓦部落的人马，以武力夺取了王位。

《巴格瓦吉塔》是潘达瓦部长的斗士、尤德希拉的兄弟阿朱纳与充当他的战车夫、上帝神圣化身的克施纳圣师之间的对话。我们选择两军列阵对垒、战斗即将爆发之前的那段故事。阿朱纳要求克施纳赶着他的战车在两军中间走一趟，进行最后一次视察。

阿朱纳是世界上最伟大的斗士。他杀死了许多人、蛇和猛兽，甚至征服过死神，然而，当他目睹亲友们列阵准备相互厮杀时，心里大惑不解。他向克施纳老圣师大声嚷道：

“我看见我的亲人，他们统统摆开阵势准备战斗。这对我怎么能是正常的呢？我极不想获胜，极不想王国，也不要欢乐，因为为了得到这些，我必须杀害自己的关属、长辈和恩人。即使给我这个世界以及更多的东西，我也不杀他们；为了这片土地，得付多大代价？”

“哦，上帝呀，如果我心中的正义感被摧毁，你对我的爱

将会消失，你将抛弃我。没有你，我就会悲痛欲绝，心碎如绞。”

阿朱纳扔掉自己巨大的弓，瘫倒在战车的座位上郁郁不乐。他准备放弃自己的家族争夺王位。

克施纳圣师具有神的智慧，他理解阿朱纳极度痛苦的双重性质：阿朱纳既难以使自己摆脱熟悉的同情心和忠诚，也难以向自己的表兄弟们宣战。克施纳劝他抛弃自己虚假的同情心，不带愤怒或者热情，只是为了履行他对自己和自己的国家的责任进行战斗。这场战斗不是为了夺取王位和王国，而是为了奋力保持达磨，以及这个世界的自然秩序。

必须进行战斗

我们每个人理应是一位斗士，我们是生活的斗士，生活是一场无穷无尽的战斗。自从我们出生那天起，我们就选择了进入战场。我们承诺要赢得人生这场战斗。犹如身临激烈战斗中的一位斗士无法脱身一样，他要么选择勇敢地战斗以确保自己生存和胜利，要么选择被敌人杀死。我们不必喜欢战斗。我们只是被迫尽力去战斗。为了在人生中得以荣誉的生存，我们不得不面对内在的消极性和外在的现实。

我有一位朋友老是抱怨自己的生活是多么艰辛，自己的工作是何等费力，总希望获得一份新的轻松的职业。她是一位梦想家，不情愿在生活中花费气力。有一回在我们的聊天中，我谈到一位文学代理商不得不看很多主动送上门的手稿，不得不决定将雇佣谁作为新的委托人，不得不跟出版商联系

宣布他代理的新的作品。尔后，他必须盯住这些出版商，与他们谈判签订合同。此外，他还得努力说服作者相信他代理的交易是有利可图的，而且得努力说服出版商他们为了自己的利益应付更多的订金。他必须努力推销国外出版权、电影权、录音权，必须同时处理作者与出版商之间许许多多的问题。所有这些都发生在从开始卖书到书卖完这段时间里，而且还包括对自己的行政人员进行复杂的管理和处理所涉及的大量杂事。一位代理商不得不耍飘在空中的所有球，并且常常与很多委托人一起耍。我的这位朋友领悟了其中的道理，说："我原来认为我的工作很辛苦。"

其实，没有辛苦的事，也没有轻松的事。为了生存而竞争，是生活的条件。我们的达磨就是勇敢而正当地进行生活之战。

军人的达磨

"沙漠风暴"战争期间，一些美军拒绝参战。他们说杀人与他们个人宗教信仰相悖。我认为这是无稽之谈，他们自愿报名从军，他们的主要责任就是当我们面临战争时保卫国家。中国流传着一句名言："养兵千日，用兵一时。"

当你报名参军时，你即放弃了自己个人的权利。无论你是否赞成这一事业或者战争已经无关紧要，你不必非要喜欢杀人不可，你的达磨是服从命令，而且按照你平时接受训练的那样履行自己的职责。

军人的达磨不是领取月薪，悠闲自得地获得免费受大学

教育的好处，或者周游世界领略风光—— 尽管这些都是附带的好处。几千年以来，军人的达磨一直是以保卫他们为之服务的那个国家的名义杀人或者被杀。

指导的力量

尼尔在一家结构工程公司供职。有一天，我接到尼尔打来的电话。他说：“我的雇主要求我去西班牙监督一项我们已经干了大约两年的工程。由于我在那里可能要呆三到六个月，或许更长的时间，我打心眼里不想去。我不愿离开我的女朋友这么长时间。”

我问：“他们能派别人去吗？”

“不可能，”他说。“这个项目由我负责。”

我回答道：“既然如此，决定很简单。作为一位新成立的小公司的雇员，你的达磨就是支持你的雇主，为你的雇主服务，确保公司取得圆满成功。假如我是你的话，我会对你的雇主说，‘我愿意以我能够做到的任何方式为你服务。我将很高兴地去西班牙，你认为我需要呆多长时间我就呆多长时间。’”我又补充说：“至于你的女朋友，你只需要邀请她到西班牙去跟你在一块儿呆一段时间。”

推销员的达磨

有一次我去台湾，代表一家美国公司走访他们在台湾的代理。这家台湾公司在推销美国那家公司的产品方面效果平

淡。

我花了很长时间绞尽脑汁琢磨我应如何向这家台湾公司开口。我应该淡然而友好地还是采取比较正式的姿态，来查明他们的推销效果为什么如此糟糕？我设想了许多打开话匣的途径，可是都觉得不妥。问题在于这家台湾公司的老板是我的一位挚友。义正辞严或者轻描淡写地跟他谈一谈皆不恰当。在我捂心自问期间，我拿不定主意。

我反躬自问，此种境地的达磨是什么？这时我认识到接近这家台湾公司惟一恰当的途径是，开诚布公、直截了当地弄清楚我 （代表美国那家公司的利益） 如何能够更好地为台湾公司效力。我应该找出他们的困难之所在，以及我怎样才能助他们一臂之力。如果我支持他们更好地干好工作，他们反过来也会为我的美国客户干得更出色。

我一认清此种场合我的达磨是什么，马上觉得应对这些人坦诚相见，实事求是。我无须再去揣摩怎么跟他们谈话，因为如今我对这种情况已经抱有正确的态度，所以从我嘴里嘣出来的话就会必对无疑。

认识你的达磨

我完全相信无论你干什么工作，只要你能正确地识别自己工作的达磨，你就能干好自己的工作。一把椅子要想有用，必须了解自己的达磨，乐意让人坐。一支铅笔只有当它履行铅笔的达磨才能有用。假如椅子拒绝让人坐，铅笔拒不发挥写字的功能，他们皆毫无用处。

当一位制造业工程师受雇创造新产品，但是他却执意与公司的审计员一块儿把自己的“智慧”用在理财上，他在那家公司便呆不长。

贝娜齐尔·布托与科拉松·阿基诺的阿达磨

达磨的对立物为阿达磨，其定义为违背某人生活中的正当职责。我在最近一次亚洲之行中，同美国一家新闻机构亚洲局局长就菲律宾前总统科拉松·阿基诺和巴基斯坦前总理贝娜齐尔·布托进行了广泛的探讨。由于他访问过她们好几次，而且密切跟踪她们的政治生涯，因此我问他对这两位女性有什么印象。在我们谈论的许多要点中，他观察到的一个有趣的问题是，布托与阿基诺双双继承了别人的政治形象：布托继承了父亲的政治形象，阿基诺继承了丈夫的政治形象。

布托意志坚强，生性好斗，常常挑起与反对派的对立。她继承了父亲同政敌势不两立的政治威望，不去努力缓解与反对派的紧张关系。1990 年 8 月，她被赶下了台。

阿基诺继承了丈夫作为菲律宾人民民主卫士的形象。阿基诺挫败了七次政变企图。她最初以一位民主女神的方式对付反叛者，在他们的手上轻轻地拍一下，告诉反叛者别再干了。虽然她在这些政变中得以生存下来，但是这些政变损害了她的治国威望和政治声誉。她没有实现让自己的人民过上更好的生活的诺言。

布托与阿基诺似乎有着截然不同的作风：一个强硬，一个温柔。从逻辑上讲，如果温柔的手腕无济于事，那么强硬

的路线应该管用。问题出在何处？

表面上看来，这两位领导人做着完全不同的事情。然而，就本质而言，她们干得一模一样。

布托为了成为布托，必须与反对派对着干。那是她所采取的自己父亲的作风，而且她的支持者也希望她如此。阿基诺为了成为阿基诺，需要善良和仁慈，这是她所选择的自己丈夫的形象。

使布托与阿基诺上台的形象对于她们治理国家已无裨益。威望不能填饱饥肠辘辘的人的肚皮，也无法确保她们政党的政治地位。

布托和阿基诺皆是在他人命运的重负下日理万机、辛勤工作。对于阿基诺而言，她背的是遇难丈夫命运的包袱；而对布托来说，她身上压的是被处决的父亲命运的负担。她们俩人的失败是因为她们没有按照自己命运的要求行使执政的权力—— 她们的行为是阿达磨。

作为自己国家和人民的捍卫者，她们都背叛了自己的达磨，而支持她们的人民再度成了迷途羔羊。

美国拓荒者的达磨

当我写这一章节的时候，所罗门兄弟证券公司非法垄断美国债券市场的丑闻充斥于所有金融报纸。无论此次事件发生的原因是什么，不管谁应该对此承担责任，答案很简单，这些人是受贪婪和立即得益的强烈愿望所驱使。兴许责任不仅仅在于那些犯罪者本身，而扎根于美国当今的社会文化。

美国作为一个国家最近沉缅于那种立即满足欲望的观点之中。有一句俗话说：“天下没有不要钱的午餐。”更有甚者，许多人尤其是在过去的十年中将自己的全部精力花在追求立即满足欲望上。当一个国家开始不均匀地将财富给予那些把能在最短时间内产生最大一笔钱视为成功之道者的时候，这个国家的名声必然受损。

二百年以前，美国是由那些忠实于厚、黑精神的有骨气的人们创立的。这些人懂得那种很简单的达磨，即怎样为后代建设一个强大的国家。他们晓得辛勤劳动和吃苦耐劳的根本价值。我经常抚躬自问，倘若二百年之前我们的立国祖先和早期的拓荒者纯粹受立即满足欲望的愿望所驱使，今日的美国会是什么样子呢？

陈太太失算

陈太太是日本人。第二次世界大战期间，她同一位在日本学习的台湾风华正茂的医生喜结良缘。她伴随丈夫来到台湾。由于一些台湾人把日本人视为不仁慈的统治者，因此她不大受陈先生家人的欢迎。

两年过后，她生了一个孩子，很不幸（按照她的文化标准）是个女孩。分娩之后，医生告诉她不能再生孩子了。陈太太是一位聪明伶俐、讲求实际的女人。深谋远虑是日本人的骄傲和标志。陈太太准确无误地继承了日本人的这一性格特征。她心想为了确保自己在这个家庭的地位，她必须有个儿子，因为惟有儿子才能在她的晚年照料她。她一边抚育自

己的女儿，一边心中盘算着自己怎样才能得到一个儿子。她向邻近一些要好的日本女性朋友倾吐了自己的苦衷。在这群知心朋友中有一位妇女已怀孕在身，而且她已经有了四个儿子，这些儿子已成为她家的经济负担。她们达成了一项协议，儿子一出世，陈太太就把他收为养子。她找到了消除自己心病的方法。

四十五年以后，时代发生了变化。陈太太的女儿变成了一位极富才气的年轻医生，而且继承了父亲行医大业。自打丈夫二十年前去世之后，陈太太至今一直与女儿和女婿住在一起。她原以为自己的养子能祛除她的忧虑，结果反倒变成了她担惊受怕、坐立不安的根源。他在学校学习成绩很差，变成一个赌棍。他花掉了家里许多钱。

结　论

达磨是自然法则，是我的正确的行为举止的指南，是厚脸、黑心的基础。通过追求达磨，我们的人生将自然而然地显现，这样它将在我的人生的每个特定的阶段结出正确之果。在达磨的恩赐与指引下生活，生活本身变成了永恒的如意树。

要点总结

▲达磨是了解在任何特定的情况下应采取的恰当行为，即“各司其责”。

▲达磨是一种自然法则，它指引我们认识在任何特定的时刻我们每个人在生活中所起的作用。忠于自己在任何时候自己所担负的那种独特的作用的职责，尽自己的最大能力接受和从事那种行动—— 那就是按照达磨行事了。那种行为将成为我们的卫士和救星。

▲达磨是厚脸、黑心的基础。厚脸、黑心的实践者执著地追求自己行为的正确性。他们时时处处询问自己：’此时此刻，我的达磨是什么？”

▲达磨的恩赐在我们人生的整个旅途中自始至终以微妙而神秘的方式起作用。

▲有达磨者就成功。

▲无论你干什么工作，只要你能够正确地识别自己工作的达磨，你就能干好自己的工作。一把椅子要想有用，必须了解自己的达磨，乐意让人坐。一支铅笔只有当它履行铅笔的达磨才能有用。假如椅子拒绝让人坐，铅笔拒不发挥写字的功能，他们皆无用处。

▲对于一位超凡脱俗者而言，灵性之途犹如走刀锋一般，需要锲而不舍地追求自己的完美。然而，对于另外一些人来说，追求灵性只不过是一种模糊的概念；其实，它是一种托词，是不思进取和逃避生活挑战的借口。

▲自然法则与人的法则不同。自然法则是，你在行动之前必须作出抉择。一旦开始行动，必然带来后果。

荷花
向天空奉献美丽，
小草
为大地奉献服务。

—— 泰戈尔

第 四 章
达磨与命运

命运等待揭示

许多教心理发展的老师宣扬说，你必须做自己喜欢做的事情，你才能精通自己的工作。这只是问题的一个方面。大多数人没有达到这样一种鲜明的地步，即真正认识到自己喜欢干什么，自己善于干什么。这些人需要经历一段自我发现的时间。人们熟悉这样一个问题："你长大以后想干什么？"这个问题无论对什么年龄的人。都不好回答。

如果你觉得此时此刻自己在工作中一筹莫展的话，无论如何应该全力以赴、锲而不舍、继续努力。你不是完全出乎意外地陷入此种境地。这里面有值得你学习的东西。你对自己当前的工作矢志不渝，以及从中积累的经验，能够成为你揭示自己更了不起的命运的跳板。

以我为例，我一直是正在和希望与亚洲人做生意的美国公司和个人的顾问。我喜欢自己的工作，可是总觉得自己好象有什么不足之处，然而我还是忠实地从事自己的工作。惟有如此，我才能发现自己在工作中不足的东西。通过继续从事与亚洲人做买卖的经历中，我发觉美国人有必要深入地了解亚洲人经商的计谋。只是在这时候我才认识到，激励许多人的途径将是通过写一部关于这一问题的书。鉴此，我写了亚洲人与美国人经商中的计谋。

那部书的成功使我心满意足，心花怒放。我接着又写了更多的书，拓展了这个主题。数年以后，我意识到我不必光写亚洲人的经商谋略，东方有大量丰富的智慧我可以向美国读者介绍。由于我认识到这一点，你们如今才能阅读《美国厚黑学》。

最令人惊异的是我已经忘得一干二净我一直酷爱写作。我上初一的时候写了很多小故事，其中许多篇被刊登在学生刊物上。到初二的时候，我很想写一部长篇中文小说。我争分夺秒地写呀写呀，终于在一个学期中写完了。在那段时间里我完全不知道老师都教了些什么。由于我沉缅于写作之中，我的功课受到严重的影响，可是我不在乎。我的心思只放在我书中塑造的人物上，剩余的世界似乎被虚无缥缈的烟雾所笼罩着。

我写完那部小说之后，不晓得怎样才能使它出版，我将自己唯一的一份书稿寄给台湾最大一家报纸的编辑。那位编辑退回了我的书稿，还给我写了一封热情洋溢的信。遭人冷落，我感到很没面子，一气之下把书稿扔进了学校的垃圾堆

里，从此再也没有写作。二十五年过后，我终于又拿起了笔耕耘。这一圈兜得真够长的。

只有认识到你的人生有一个神圣的计划，这个计划有待于在你的人生旅途中自我显现，你才能开始有意识地使自己适应每一个在你的专业和个人生活中发生的事件。以一个好侦探的眼光看待每一个事件，努力揭开你的命运的奥秘。这是揭示你的命运和你的人生之途首要和最基本的达磨。

职业中的达磨

为了回答最常问及的问题，“我怎样才能弄清楚自己最适合干什么工作？”请看下面各条：

1. 一面履行你当前的职责，一面运用厚脸、黑心，努力在心灵上寻求能在精神和物质上满足你的职业。这里“一面履行你当前的职责”的关键，是因为我们当中的大多数人并不富裕，不能辞掉自己的工作，无限期地外出为自己寻找理想的职业。而且，你眼下生活的场所常常是为你的人生尚未找到答案的问题提供答案的最佳处所。

2. 全身心地扑在自己的工作上，埋头苦干。这样做你会感到有成就感。或许你的工作并不重要，可是你的努力和埋头奉献将使你精神振奋，给你每天带来更大的乐趣。这种乐趣反过来会成为你取得更大成就的依托。

3. 通过发奋图强地履行自己的职责，你可以缩短学习的时间。生活也许将更快地展现你人生发展的中下一个阶段，你的老板可能给你升职，升职后会更适合于你生活目标的宏大

计划。或者也许你干得太出色，对你的顶头上司构成了威胁，所以你被解雇。倘若后一种情况发生，这时你务必要知道世界上有这样一句俗话："你在这个岗位上呆得太久，某项更好的工作正在等待你。"由于尽职增加了你的自尊心和自信心，以至于你发现自己不需要那份差事，你另找到一份更合适的工作。总而言之，其结果是你会使自己的生活发生变化，这种变化将引导你更上一层楼。

4. 别气馁。应该明白你从生活中学到的每一样东西都不会白费，即使是最基本的办公室文件处理也是如此。有一天当你发现自己意想中的职业时，你将明白你为什么过去被安置在那些毫无意义、索然无味的岗位上。每样事情皆有原因，那怕当时不甚了了。

5. 遵循上述达磨去做，生活不会阻止你获得真正属于你的东西。

6. 耐心是最崇高的美德，给人生一些时间，以便你得到进一步发展。

接受与放弃的达磨

不可胜在己，可胜在敌。

—— 摘自《孙子兵法》

曾经有一位骁勇善战的将领为了赢得战斗的胜利，充分利用了他的所有绝招，尔后静候敌人为他提供获胜的机会。

在生活的战斗中，一旦你尽自己的能力做了一切事情，来

实现自己对生活的憧憬，下一步就是通情达理地接受天意，继续进取。

我有一位好友经常说："我宁愿运气好，不愿聪明。"然而，运气不是你总能依赖的东西；弄清接受达磨和从中受益乃聪明之举。

我是从第一手经验中知晓此点的。在我过去的生活中，我一直是一位自我奋斗的得胜者。有时候我的自我奋斗得到了报偿，别的时候则收获甚微，可是没有任何事象最近发生的一件事对我的影响和改变这么巨大。

当我写一本书的时候，我加班加点地工作，以便把写好的书稿及时交给出版商。我成功地得到了得克萨斯州一位石油大亨T·布恩·皮肯斯以及《今日美国》报纸的一位编辑的提名赞助。那本书原计划于1991年2月15日出版。谁知一月份爆发了"沙漠风暴"，所有新闻媒介的注意力都转向了那场战争，我的书丧失了轰轰烈烈地打入新闻媒介的机会。然而，我学到了非常宝贵的一课。假如我不把自己和我的编辑逼到极限，以便尽快把书完成；假如我晚交书稿，情况也许也变得好一些。中国古代有一句名言："谋事在人，成事在天。"这些文字已经不再仅仅是文字了，由于发生了书这件事，它们已经镌刻在我的心灵上。当事情没有出现预料之中的结果时，这也许是貌似灾祸实际使人得福的事。如今，每当我作出最大的努力之后，便心安理得、镇定自若地等着瞧结果。在未被觉察的心灵深处，我知道自己将不会依然故我，一成不变。在别人的眼里，我也许没什么不同，可是我心中有数，我已经独具慧眼，看透了接受与放弃达磨。

我认识到这一点之后不久参加了一次商展大会。我原订在那天下午的会议上作为第一个开幕发言人，谁知我一踏进会场即发现整个会场乱七八糟，毫无秩序。当我在过道上站了 45 分钟等待会务人员维持会场秩序的时候，一位仪表堂堂的绅士从我身边经过。我一眼认出他是一家全国性的零售批发商店的总裁。最近，我一直试图说服这家非同寻常的公司的买主购买我与一位合伙人开发的一项新的发明的专利。这家公司对此一直感兴趣，可是态度暧昧。由于组织工作太差会议推迟召开，我不得不站在过道上等候，这使我能有机会同这家公司的主要决策者邂逅，而且最终导致我获得了一笔十分可观的收入。

应当了解接受和放弃达磨，因为你永远不晓得在复杂、神秘、变幻不定的情况下，什么在等候你。

卜知命运与自我奋斗

我告诉过两个人我正在写一部名叫《厚脸皮、黑心肠》的书。在这两个不同的场合，我刚告诉他们此事，他们即刻问我："你是不是认为人生是可以未卜先知或者能够预测自我奋斗的结果呢？"起初，我没有想到此问题同厚黑学这一主题有关联。可是，既然有些人觉得这应该成为此书的一部分，所以我决定加进这一内容：

大自然让蜜蜂具有它所需要的一切本领，以便它能实现自己想达到的命运。同样，我们的造物主也为我们提供了我们需要的一切，以便我们得以发挥自己最大的潜力。你出生

在自己的家庭，接受一定的教育，在人生中面临某些独特的经历，这不是一件偶然的事情。所有这一切都是为一个人成功的人生旅途所准备的必需训练的一部分。

让我们看一看英国的两位首相约翰·梅杰和玛格丽特·撒切尔。约翰·梅杰没有念完高中，玛格丽特·撒切尔是一位杂货商的女儿。但是，这些明显的不利条件却成为锤炼他们的性格，使他们有别于传统的贵族政客的重要因素。他的贫寒卑微的家庭背景非但没有变成一种不利因素，实际上反倒驱使他们成功地赢得了政治威望。

我刚到美国的头十年当中，受到两种文化的困惑。我不再是中国人，也不是美国人。我好像如鱼出水一般。随着时间的推移，我开始认识到自己兼备的东西方两种知识和经历已变成了一笔丰厚的财产，而不是缺点。生活中的每一个事件不论大还是小，令人高兴还是使人痛楚，都不是偶然发生的。我们的生命受到看不见的力量小心翼翼地指引着，这种力量主宰和控制宇宙的方方面面。设计这些神秘的运动方式是为了促进我们个人的成长以及实现自己的抱负。

为了实现我们想要达到的命运，我们每个人降生在某种特定的环境之中。自我奋斗包涵着人的意志、愿望和能力，是命运的一部分。所以，卜知命运与自我奋斗是一辆马车上的两个车轮。无论你相信与否，皆是如此，就连在古代中国也有这样一句警世绝句：“天助自助。”

有这样一则故事，两个儿子在同一天降生，一个出生在豪门望族，另一个出生于贫寒人家。两位母亲抱着她们的儿子来找城里同一位算命先生。这位算命先生告诉那位贵夫人

她的儿子将成宰相、享尽人生荣华富贵。那位穷家夫人被告知她的儿子将是个乞丐。

由于那位贵夫人心想她的儿子长大以后将成为要人，因此她宠坏了他，使他虚度光阴，挥金如土，最后他家的宅第被债务人重新占有，他们被迫离家，不得不流落街头。与此相反，那位贫家夫人因受算命先生预言的困拢，胆战心惊，坐立不安，孜孜不倦地教育自己的儿子，努力帮助他避免已注定的厄运。她的儿子锲而不舍、潜心学习，因而考上了状元。

数年之前，我兴致勃勃地学习鉴别中国古玉器真赝的方法。我的老师也是一位大名鼎鼎的中国道教学者，而且对《易经》的造诣颇深。他算了一下我的过去和未来，列举了细节，我发现这与事实不谋而合。我自己的生辰八字显示，我出生在一个皇族家庭，新的统治者登基统治大地时，我家失宠并被流放他乡。这些古文是几千年前写成的，许多概念诸如皇亲和大地的统治者已经过时。可是，我们仍然能够在当今世界发现相同的词汇。更有甚者，我的生辰八字还显示，我弟弟四肢中的某一个将伤残，因此他的活动将受到限制。事实上，我弟弟出生十个月的时候患了小儿麻痹症。

虽然了解宿命论也许是一件令人好奇的事情，但是如果我们不作自我奋斗，尤其是大多数提供有关宿命论信息的人令人怀疑，常常靠不住，这对我们来说几乎毫无用处。因此，自我奋斗是我们日常生活中惟一可以信赖的。

自我奋斗的达磨

下面是自我奋斗的达磨的重要因素：

1. 追求协调：自我奋斗并不意味着盲目地奋斗。自我奋斗的达磨也包括努力了解何时区分接受和放弃令人失望的结果。然而，这不意味着放弃，而意味着探索内心的协调，以便重新聚集必要的力量，继续向人生的下一个高度攀登。

2.顽强的决心 :美国著名卡通画家沃尔特·凯利常常说：“我们看见了敌人，他就是我们自己。”在人生的战斗中，你既是敌人，又是斗士。在人生的战斗中，只要你战斗下去，你就能获胜。每天如果你失败了一百次而赢了一次，这一次胜利将使你变得坚强，而且给予你夺取下一次胜利的力量。千万别放弃战斗。

3. 莫退却：人生是一所学校，这所学校不发及格证书，而要求每一位学生在每一门功课上获得完美无缺的优异成绩。你始终不能中途辍学，而且这所学校没有毕业的时间限制。你没有达到“满分”就不能毕业。如果你是一位基督教徒，当你吸进最后一口气时，你的学业也许才能结束。倘若你是印度教徒或者佛教徒,那么要等你得道之后你才能毕业，甚至可能需要几百万次的投生。上天没有民主之心，他要求他的孩子们和他一样尽善尽美。而达不到这种要求的代价是你失去了活力及生活幸福。然而，只要你勇敢顽强地进行人生的战斗，上天神奇无形之手就会助你一臂之力。这不仅仅是词藻华丽的夸张，而是一种人们共同的经历，很多人已经

发现它是千真万确的。

4. 所有好事都终归那些耐心进取之人：我们的自我局限感不是一夜之间形成的。所以，我们需要耐心重新调整我们的人生进程。古代中国人有一句名言阐明了这一点，即："滴水穿石"。我们在幼年时代宛若蜜蜂一般凭着我们自然的本能行事—— 我们只听到上帝纯洁的声音。随着我们知晓做人的方式，我们接受了他们的"指导"，不再听上天的细语。

有了自我决断和自我奋斗的精神，没人能够阻止你展示自己真正的命运。一棵参天果树的奥秘潜伏在一粒小小的种子之中。

忠实于人生，忠实于愿望

有些人不清楚人生自我探索的重要性。厚脸、黑心的实践者知道这挑战的重要性。发现什么是你人生必行之路，为达此目的，能够将自己的计划付诸行动而且坚持到底。当人生的每一个阶段揭示它的新面目时，你能有胆量的去适当调整你的行动以便能达到你的目标。

尼塔是一位 41 岁的职业单身女人，在保险公司谋职。最近，她告诉我关于自我发现的一段经历。她出生在第一代美籍日本人家庭。她的父亲怀抱日本人对生活的传统态度，对自己的两个儿子比对他的女儿更加重视。正因为如此，她的心里滋生出一种要讨父亲欢心的强烈愿望。结果，她下意识，选择做传统上令人羡慕的日本男人的职业，以便博者她的父亲的承认。

她上法律学院念书。她并不喜爱法律，她的真正愿望是当一位家庭主妇，让丈夫照顾自己，她养花、制作陶器。可是她相信当一位律师是一件能让她父亲深感荣幸的事。她在法律学院读了三年。她形容这几年如同下地狱一般—— 是她有生以来干的最辛苦的事情。此后，她又花了一年半的时间，试了三次才最终通过律师资格考试。她说："整个事情差点儿要了我的命。"

经过所有这一切之后，她发现自己完全不适合从事法律工作。在谋求第一份法律差事的面试中，法律公司分析了她的性格，以便确定她最适合于哪一方面的工作。测验结果显示，对她来说，当律师是她最坏的选择。所以，她遴选了日本男人能够"接受"的另外一项职业—— 保险业。她说："我花了自己人生的二十年时间，努力讨我父亲的欢心。"当她最后说这句话的时候，情不自禁地哭了起来。她深感懊悔的是，自己从未跟一个男人同居过，从未结过婚，因此从未有机会做一位家庭主妇。

在刀锋上行走

另一个方面，一些自认超凡脱俗的人们感到他们没有兴趣参与现代俗务。他们觉得自己的天地在神殿，只有在神殿他们才能活下去。对于一位真正超凡脱俗者而言，精神之途犹如在刀锋上行走一般 ;这需要孜孜不倦地追求自己的完美。然而，对于另外一些人来说，追求精神只不过是一种模糊的概念；其实，它是不思进取和逃避人生挑战的一个借口。如

果你逃避为社会作出贡献之途，便不可能获得心灵上真正的完美无缺。

上帝已讲过，但你未听

人类太愚蠢难认识别
上帝一次又一次向他们发出的信号。
我们需要在自己的耳畔擂起鼓，
将你们从昏睡之中唤醒
聆听警告……

—— 甘地

人们常常来找我商量关于赴亚洲经商问题。他们当中有些人已年逾四十，走过了辉煌的生涯之途。约莫二十年以前，在长辈的忠告和当时被认为可以提供社会地位和资金保障的职业的观念的指引下，他们开始了自己的生涯。这些年来，他们从未让自己发现他们真正的命运。这些人到我这里来通常只是寻找脱离他们目前工作的出路。他们的处境如同蹲监狱一般，而不是一种充满希望的生涯。他们想彻底改变一下环境，比如去亚洲经商也许是一个答案。

所有这些人都有一个共同之处：他们觉身自己正在干的工作毫无意义。有些人说：“假如上帝能亲口对我说，让我知道他究竟想要我干什么，我将高高兴兴地去干什么，不管这份工作多么没意义、多么卑贱。”

事实上，上帝已经讲了许多次，可是他们充耳不闻。有时候人们觉得无论他们干什么工作，都不可能是上帝的旨意。

他们埋怨自己的工作。这里他们没有发觉的不是他们所干的工作有什么不对，而是不懂得自己眼下从事的工作是他们更宏大的命运图画中的一部分。

雇员的达磨

雇员的达磨很简单，就是全心全意地支持雇主。你的雇主兴许不尽完美，不聪明或者不值得你为他效力，可是你在自己特定的公司工作，你就已经签订了未成文的支持他的合同。

我打心眼里相信，倘若你不喜欢自己为之工作的公司，索性辞掉你的工作。但是，如果你选定留下，而且从那家公司领取薪水支票，从道义上讲，你便不能随心所欲地一再发泄不满，损害公司的士气。你有责任提出自己想到的任何建设性建议。假如你的建议遭到拒绝，你觉得不进行一定的改变自己便难以再在公司干下去的话，这时你有选择大胆辞职的权利。如果你希望留下来，那么就支持公司及其管理。选择必须永远由你自己作出。

我见到过我的一位委托人解雇他的一名工程师汉克。认专业技术和能力而论，汉克在他的技术领域里可谓鹤立鸡群，无与伦比。可是，他三番五次地抱怨自己的办公室和老板，甚至当着顾客的面怒发冲冠地指责老板。我亲眼目睹了这桩事件。

我出席了一次新年晚会，晚会的主人是我的委托人的顾客公司总裁。汉克以我的委托人、他的雇主的代表身份出席

了那场晚会。晚会开始后不久，汉克便大发雷霆，愤怒地抨击自己的雇主。这种状况持续了三个小时，除了汉克之外，每一位参加晚会的人都被他的行为弄得很窘迫。他越说情绪越激动。口头上攻击了三个小时之后，我们的女主人十分担心与这样一家可疑的公司打交道，可能会危及她丈夫的职业地位。

汉克的行为是因为他内心不协调而引起的。由于他内心无穷无尽地抨击，反过来他又攻击别人。谁对别人吹毛求疵，谁总是首先不知不觉地对自己吹毛求疵。

汉克失去了理智，他的脑子如同一条拴着皮带没有驯服的狗似的—— 不是跟随主人走，而是拖着主人四处乱跑，可是它又不知道往何处去，最后使它的主人成了受害者。由于类似的行为，汉克曾经被他前面一位雇主解雇过。

汉克的举止或许过分了，但是他决不是绝无仅有的例子。我晓得在许许多多的公司里雇员们所喜欢的消遣，是聚在一块儿对公司的管理班子评头论足，说三道四。在此情况下，这些雇员们既使他们自己，也使他们的公司蒙受危害。

支持的达磨

厚脸、黑心的实践者懂得成功的达磨包括支持。如果你希望在人生中取得成功，必需要找到一位乐意无条件支持你的人，或者你和你自己必须形成自我支持的军队。在为了生存而激烈竞争的世界上缺乏支持，取得非凡成就的任务将是极其艰难的。这对经商同样如此。没有雇员的支持，在当今

残酷无情的市场进行竞争是很困难的。

要点总结

▲根据你的人生，你的责任已经为你规定了一切；履行自己的责任，你的愿望将会自然地得到实现。

▲许多教心理发展老师宣扬说，你必须做自己喜欢做的事情，你才能精通自己的工作。这只是问题的一个方面。大多数人没有达到这样一种鲜明的地步，即真正认识到自己喜欢干什么，自己善于干什么。这些人需要经历一段自我发现的时间。

▲只有认识到你的人生有一个神圣的计划，这个计划有待于在你的人生旅途中自我显现，你才能开始有意识地使自己适应每一个在你的专业和个人生活中发生的事件。以一个好侦探的眼光看待每一个事件，努力揭开你的命运的奥秘。

▲如果你逃避发现你作为个人能够为社会作出贡献之途，便不可能获得灵性上真正的完美无缺。

▲谋事在人，成事在天。当事情没有出现预料之中的结果时，这也许是貌似灾祸实际使人得福的事。了解接受与放弃达磨的学问。

▲自我奋斗包涵着人的意志、愿望和能力，是命运的一部分，因此自我奋斗的结果是可以卜知的。这种命运的卜知不能主动地显现。所以，卜知命运与自我奋斗是同一辆马车上的两个车轮。

▲忠实于你的生活，忠实于你的愿望。

▲有些人说：“假如上天能亲口对我说，让我知道他究竟想要我干什么，我将高高兴兴地去干什么，不管这份工作多么没意义、多么卑贱。”其实，上天已经讲了许多次，可是他们充耳不闻。

▲有时候人们觉得无论他们干什么工作，都不可能是上天的旨意。他们埋怨自己的工作。这里他们没有发觉的不是他们所干的工作有什么不对，而是不懂得自己眼下从事的工作与他们更宏大的命运图画之间的关系。

▲雇员的达磨是全心全意地支持雇主。倘若你不能支持自己为之工作的公司，索性辞掉你的工作。你不能随心所欲地一再发泄对公司的不满，损害公司的士气和声誉。

▲在达磨的恩惠和指引下生活，生活本身会成为永恒的如愿树。

一切努力对他皆是神圣的。在最消极、最愚蠢和最无知的人们与最积极、最自负和最自信的人们之间存在着一段极小的距离，我们的造物者、置之于微笑。

—— 朱津宁

第 五 章
以自己的短处致胜之道

你目前的状态就是你成功的本钱

厚、黑的实践者不接受别人订立的一般的成功准则。他们无须遵循别人有效的办法去做。他们观察世界的自然运动方式，琢磨尚不为人所知的思想。

在本章中你兴许会发现与其它章节不尽一致，前后矛盾。因为自相矛盾是真实世界的一个重要因素，所以厚黑学揭示宇宙自身的运动方式，不寻求协调一致。

过去十几年中，美国社会向大家灌输了我们需要将自己消极悲观的态度变成积极乐观的态度，我们才能功成名就。如果你从阅读这本书中只学到一点的话，那就应该是你目前的状态就是你成功的本钱。

等待判处死刑

倘若你不认为也不知道自己是一个乐观积极的人，请不必担心，我告诉你一个秘密，大多数生龙活虎的人都谎称自己如何乐观又如何积极。即使那些出类拔萃、无与伦比、动机明确的教师、演说家或作家也时不时地有着不可告人的伤心事。世上没有一个完全乐观或者十足悲观之人。然而，那些依靠兜售乐观思考观念而生活的人们，能够说服世界上其他人相信，假如你不是在时时处处对生活抱着绝对乐观及积极的态度，那么你就是个低能儿。不象“别人”那样非常乐观和快乐的压力比真正消极更糟糕。不知怎么地，我们都认为我们肯定有什么极其错误的地方，使我们不能怀抱乐观积极性。久而久之，这种想法使我们最终做出这个结论：“我真的不是个能人，天生就是个失败者。”

事实上，我们每个人自从出生之时起就已经被判了死刑，只是不知道死刑的日期。然而，死亡这一事实一直埋在我们潜意识的最深层。从出生之时至死亡之时的这段时间里，我们竭尽全力去做我们知道如何去做的事情。如果我们都尽自己最大的能力去做，上天也不会有任何怨言。

成功没有公式

成功具有五花八门的类型。关于这一主题已经出版了数不胜数的书籍。所有这些信息对于我们努力取得成功皆有裨

益，但是事实仍然是—— 成功没有一定的公式。成功属于一些最消极悲观者，也属于那些最积极乐观者。成功属于那些努力奋斗者，甚至也属于那些没有作出明显努力者。乐观论的鼓吹者没能认识到的问题是，成功本身不带偏见，一视同仁；它既可降临在持悲观消极者头上，也可降临在持乐观积极者头上。

我并不反对天性乐观者。但是，无论你怎么努力，你不是一位真正自然的乐观者，我们都不得不花些时间检查一下，并会发现尽管你生性消极也能成功的证据。

让我给你们举些例子。马克·吐温被称之为悲观主义者和好挖苦人的怀疑论者，他的故事常常是关于“该死的人类”，可是，这些独特的品质使马克·吐温成为马克·吐温。他的消极性有助于他成为文学天才。

让我们再来看一看我们大家都熟悉的一些名人。譬如，女明星伊丽莎白·泰勒的名字总是在新闻报道中出现，她的大多数新闻产生于她悲观消极的品行：她的体重、她的酗酒、她的吸毒成瘾、她的结婚与离婚。此外，她的一位前夫还认为她是最会制造自己病痛的冠军。尽管她有着所有这些“消极、悲观的”品质，但是她的一生所取得的成就依然是空前绝后，无与伦比的。

根据女星凯瑟琳·赫本的说法，斯潘塞·特蕾西是个极端喜怒无常、满腹内疚的人，他认为假使他没有降生，这个世界会更加美好。虽然他的自尊心不强，但是他过去是而且现在仍然是一位最伟大的电影演员。

汉弗莱·博加特是有史以来最伟大的电影明星之一。一

般人并不认为他的个性“无忧无虑，活活泼泼”。汉弗莱·博加特的成功是因为他独特的个性。

一代红星玛里琳·门罗和美国大文学家欧内斯特·海明威被认为是情感反复无常、十分乖僻和典型的狂郁症者。他们俩人的性命都结束在自己的手里。然而，他们的“消极悲观的性格”成为他们有生之年功成名就不可缺少的组成部分。这些“消极性”构成了他们的人生，没有阻碍他们在事业上显露梦想不到的成就。

我不鼓吹仿效他们自杀的个性，可是我用这些例子来夸大一个问题。你们的“消极性”不会妨碍你们在世间的职业中取得成功。它们是你们的一部分，学会热爱它们，接受它们，并且要学习利用它们。

我有一位朋友是个成功的电视连续剧明星。七十年代后期我头一次遇见他的时候，他正处于自己生涯的鼎盛时期。在连续七年当中，他的表演常常被排为第一名。两年之前，他参与拍摄了另外一部电视连续剧，这部连续剧同样轰动一时。他在故事中扮演的人物跟他本人十分相似，是个相当消极、悲观但却讨人喜欢的人，尽管他每拍一集获得美金六位数的薪水，可是仍然为自己能否付得起抵押借款而担心得要命。其实，他从一部风靡一时的电视剧到另一部皆忧心忡忡。

倘若你有鸡粪就卖肥料

如果你有鸡粪，就做肥料的生意。即使鸡粪也有其价值。假使你性格消极，就用这些消极性来取得成功。

克里斯是一位才华横溢的人。但是，因为他有个爱学习的脑子，接受事物很快，在他四十年的人生中，他想知道什么就学什么。在上大学的几年里，他的学习成绩比学校毕业所要求的高出八十个学分[①]，可是他没有获得过学位。他有兴趣追求知识，不过没兴趣获取学位证书，后来他发现自己在找工作时这可害苦了他。

克里斯具有掌握知识的惊人才能，然而这既是他最大的幸事，也是她最大的灾祸。他样样都知道一些。简言之，在一般人看来，克里斯似乎什么都懂，但什么都不精通。

有一次，克里斯告诉我，他对自己在事业上一事无成感到腻味。他知道的东西太多，但是却不能把他所知道的一切统统写在谋职简历上。如果他把自己所知道和所做的一切都写在谋职简历上，这会使他看上去荒谬可笑。与那些过着比较专一生活的人的经历相比，他选择写在谋职简历上的经历并不能给人留下十分深刻的印象。克里斯开始憎恨自己的人生和汲取知识快的才能，但是我鼓励他利用自己学得快记得牢的天生本领来提高自己。他需要作出惟一微小的调整就是增加一点儿实践，把注意力放在生活上。克里斯被一所大学硕士生商业管理专业所录取，该专业接受他并且称赞他的工作经历。克里斯一边工作，一边毫不费力地学习硕士生商业管理专业。学完硕士生商业管理专业之后，他的公司把他提拔到他一直梦寐以求的职位上。

① 美国的学校实行学分制，每个专业都规定学生必须获得多少学分方能毕业—— 译者注

不要理会你的消极性

我们都渐渐地相信某些行为和倾向被看成是积极的，别的则是消极的。我们通常认为一位成功者是个积极者，假如你不积极，你注定要失败，除非你发生变化。因此，我们花费了许多精力试图改变自己，而不是放在取得成功上。

如果你认为自己是个消极者，你内在的声音会经常告诉你，你“不能这样做”，别反击。听从你的声音，别理自己的消极性，别把你的精力放在试图改变你对自己的看法上。不理睬你的声音，你就能使自己摆脱”先改变后成功”的陷阱。

你可以按照自己的意愿做个消极者，一面整天闷闷不乐，骂骂咧咧，一面在取得成功的过程中做自己应该做的事情。一位非常受人欢迎的歌唱家、电影明星和喜剧演员贝特·米德勒，在一次采访中曾经提到，她的丈夫认为，她是他所知道的最悲观的人。讲到这里，她突然哈哈大笑起来。很显然，她对生活悲观的看法并没有烦扰她。她可以在大庭广众面前谈论它，而且公开地放声大笑。

你的消极面的力量没有你想象得那么大

很多人告诉我们，思想的威力是如何大。我们所思考的事儿常常变成现实这一观念，加剧了我们对自己无拘无束的消极思想的恐惧。如果我们把自己的坏念头都能够变成现实的话，那不就糟啦！然而，思想的威力不是那么简单，你无

力显示自己的每一个想法。你没有力量这样做。我告诉你，你的消极性的威力没有你想象中所相信的那么大。

当飞机载着几百名乘客起飞的时候，大部分乘客怀有飞机可能坠毁的想法。假使你的消极思想的威力有你想象得那样大的话，由于乘客中集体的消极威力，我们也许永远不能安全降落。别害怕你的消极思想，坚定不移、矢志不渝地献身于自己的事业，成功就在眼前。

消极的标准非镌刻在顽石之上

判断消极的标准是由人为操纵的，而非镌刻在顽石之上。这种标准经常随着我们的时代和文化而变化。在某个特定的时代被认为积极的在另一个时代或许被认为是消极的。譬如，咄咄逼人、大唱高调、盛气凌人、锐意进取的举止被认为是美国商业界的一大特征。然而，当把这些举止用在亚洲的某些地方，则会令人反感。

敢于正视对方的目光在美国被视为是个人一个十分积极的好品质，可是，在亚洲某些地方则被认为是冒犯无礼。

现实主义是一种积极品质

消极不见得是不利条件。我对“消极”这个词不满意，它听起来太消极了！那些所谓“消极”的人们常常是最现实的人。另一方面，在现实世界中，明显乐观有时候会成为一种不利因素。一位总经理付不起过分乐观的代价，因为这会导

致他失败—— 就象一位过于乐观的将军一样会变得粗枝大叶，马马虎虎，低估战场上的敌人，使手下的千军万马战死疆场。结果会付出高昂的代价。

与此相类似，教练员和四分卫[①]不应该抱着啦啦队队长那种炽热的激情。假如教练员和四分卫不能实事求是地估计对手球队的实力，单凭他们积极的思想无法确保他的获胜。

现实主义者比较实际的预测潜在的问题和困难。得克萨斯州石油企业家小丁·布恩·皮肯斯解释道，大多数地质学家在预测油田地位时的缺点是他们太乐观。但是，作为一位独立的石油大王，没有大联合企业撑腰，他对自己钻井采油的冒险行动不得不更加注重实效。

我比较年轻的时候经常沉湎于乐观主义，不能容忍任何可能产生不良后果的念头。如果有人建议我掂量最差的与最好的后果，我也会感到生气。事实是，我太害怕审视“真正的生活”。我是在“虚假”的世界之中度日。

如今，我认识到现实不是消极的，而是积极的。不是因为消极悲观，游轮的船长才教其乘客在紧急情况下怎么做。他不是计划让游轮沉下去。他只不过是从现实出发，作好准备而已。

美国一家大银行主管商业贷款的副总裁吉尔伯特对我说，他宁愿与比较实际的借贷人打交道，而不愿与过于乐观的借贷人打交道。讲求实际的借贷人知晓潜在的困难，做好了冲击挑战浪头的准备，而过于乐观的借贷人倾向于低估开

① 指橄榄球赛中指挥反攻的队员—— 译者注

始经商或者扩大生意的实际状况。

将消极性作为成功的跳板

如果你对别人取得的成就怀抱妒忌和羡慕之心，别试图根除这些消极的思想，而是用它们为你生活的发动机添加燃料。当你妒忌和羡慕别人的成就之时，你必须捂心思索，领悟怎么能够超过他们，让他们反过来妒忌你。切勿浪费你的精力，试图克服自己的妒忌之心。

假如你对别人占你便宜而感到愤懑的话，最大的报仇办法是点燃你自己盛怒的烈火，超越他们登上顶峰。最大的复仇途径是过着美满、富裕和成功的生活。

倘若你贪婪，扩大你贪婪的胃口，做你所知道的最贪婪的人。超越贪求财物，用贪婪和积聚物质财富的欲望换取积聚成功。如果你愿意杞人忧天，那就将你的精力从忧虑转向行动。忧虑不会阻止命运显现。然而自我奋斗有力量改变命运。忧虑可以成为你的行动的驱动力。不管你有什么缺点，学会利用这些缺点来提高自己。

在艺术界谋生的大多数人常常比商业界人士更情愿诚实和暴露他们个人的“不足之处”。有些最伟大的男女演员对自己并不感到惬意。正是这种品质使他们容易适应让他们扮演的角色。这一“缺点”有助于他们在职业上取得成功，经济上荣华富贵。

无论你有什么消极性，仔细琢磨琢磨，找出你如何能够引导用在消极上的精力，并将消极性作为取得成功的跳板。

利用他人的消极性致富

成功的惟一之道是让人恨你。
—— 约瑟夫·马·斯顿伯格 (1894 年— 1969 年)

当别人对你说你不能干这个，不能干那个时，你是一位高尚的梦想家，长期的失败者，“这只是你又一个无聊的梦想，瞧瞧你……，你为什么不能面对真正的自己？”你感到受到了伤害，愤怒不已。利用他们消极的精力，创造足够的情感炸药，支持和实现你的梦想。再说，成功是最甜美的报复。

留有少许失败的余地

我们当中很多人比较看重我们与别人达成的协议，而不重于我们与自己达成的协议。

在 J·D·塞林杰撰写的小说《黑麦田里的捕捉者》的结束语中，霍尔登说：“你怎么知道在干什么事之前，你将要干什么呢？答案是，你不知道。”

假如你是那些十全十美的人之一，总是知道自己的日程，而且总能够按照自己作出的每一项决定去做的话，你会具有更大的力量。如果你发现遵循自己作出的那些规定去做有困难，比方说“明天开始我将减肥”，或者“明天我要戒烟”，或者“我再也不干那事了”，这不止你一个人。

不知怎么地，当我们不能坚持自己的决定，我们就会深

深地感到不妥当。具有讽刺意味的是，我们变成了立法者，尔后成了违法者，随后又成为法官和死刑执行者。我们是自己的苦难的根源。

既然是你制定了这些规定，你同样也能废除它们，或者明天再制定别的规定。违反规定并不那么恶劣，恶劣的是耻辱和内疚，它使你断定自己“微不足道。”

厚脸、黑心者真心诚意地接受的承认自己的不足，他们没有负疚和耻辱感。他们将违反自己的决定，随意作出别的决定。总之，不能按照自己的决定去做和作出别的决定是职业的一部分。心有余而有时力不足。甭灰心丧气，给你自己留出一点点失败和当别人失败时同情他们的余地。

适度与极度的批评

我见过普遍平庸的作者出版畅销书，而才华横溢、天资聪颖的作家压根儿不曾创作过作品。兰德尔是英语文学专业的毕业生，如今在一家超级市场当助理经理。他酷爱文学，而且赋有文学天才。当他阅读别人的作品时，他极其挑剔，认为他们的作品还没有他们作品的纸张值钱。可是，他自己却从来没有写过任何作品。假使他果真开始创作一篇，也从未写完过。写到一半时，他就辍笔不干了，因为他发现它不甚理想，不值得写完它。

兰德尔没有完成自己作品的真正原因是，他过于担心别人会象他判断他们的作品一样断定他的作品是粗制滥造。适度的批评对维持崇高的职业标准有好处。然而，当你批评过

度，达到危及自己的创造性的地步，自我批评就会带来害处。用厚脸掩护你免遭潜在的批评，将你的作品奉献给世界。你兴许会对它被世人所接受而感到惊讶。

少达成协议

假如许属于那种不能恪守自己与别人达成协议的人的话，立下一条规矩，你将不仅仅是因为别人期望你就达成协议。实事求是地承认你自己的弱点。这样，你将从违反协议及其给你个人和职业声誉造成损害的懊悔中解脱。

我的一位朋友一贯奉行这个规矩。他从不“自愿”应允做任何事情，因为他可能后悔或者没有履行诺言。如果他被逼得走投无路，他将小心谨慎地把方方面面考虑周详之后才回答“可以”。倘若你履行一些至关重要的协议的话，你将会以恪守协议、可以依赖而闻名。

耽搁的积极面

人的性格没有一点是绝对的坏或者绝对的好，就连性格中最恶劣的一点—— 耽搁也是如此。当运用恰当，耽搁可以变成一大笔财富。

当我们行动太快时，有时候则不得不反其道而行之，结果欲速则不达。有时候，由于不仓促采取行动，你倒可以让自己的想法经过深思熟虑，趋于成熟。只有当你清楚地辨明行为的正确过程，才能开始行动。

有时候问题的确有自我解决的办法，我们愈是努力解决它们，其结果会愈糟糕。耽搁一点儿时间，让时间来解决。

自相矛盾的优点

惟有平庸之辈总是处于最佳状态。

—— 琼·吉劳道克斯

除非你是一位会计师，否则一致性并不总是优点。不知怎么地，我们这个世界倾向于一致性是个积极的标志，不一致是个消极的标志。事实上，一致与不一致同样有用。

倘若你觉得自己是一位被不一致所诅咒的人，你便忽视了其优点。其实，甚至上天自己也不总是前后一致。他在雨季制造干旱，在旱季创造水灾。由于他自相矛盾的威力，我们害怕他，没完没了地祈祷，以求使他息怒。

试想，假使地球上所有人总是首尾一致，我们这个世界会成为什么样子。我们将会有同样的音乐、同样的绘画、同样的建筑、同样的时装、同样的电影和同样的图书，没有诗歌，也没有浪漫文学。前后矛盾使世界日新月异。更有甚者，在经商中你的自相矛盾将会使自己的对手始终保持警觉。在婚姻中，自相矛盾将让你的配偶老是神魂颠倒，使你们的婚姻一直新鲜如初。

在古代日本，一位武士最大的荣幸是战死沙场。十四世纪日本有一位武士准备投身战争，支持天皇的事业。他知晓天皇的战争事业是错误的，而且天皇在此方面得不到人民的

支持。他也知晓战争失败和自己殉难是不可避免的，然而，他的耿耿忠心驱使他履行自己的职责。他的十三岁的儿子跟随他来到战场。可是，这位武士让他的儿子离开战场回家。这位儿子要求有幸依照古代日本武士道的习俗，与父亲同归于尽。

这位武士对他儿子说，他应该活着并长大成人，目睹未来的变化。这位古代武士违背武士道的习俗，救了儿子的性命，让他子身一人回家，以便他能够长大庆祝人生。

消极性与创造性

某些人犹如慢行火车一般，总是行动稳健。其他人则象发射后的火箭似的，冲向高空，然后泯殁。世界需要两种人。

规规矩矩、四平八稳的人很少有能力干出惊天动地、不同凡响的事业。与他们不同，你的消极性和狂郁的情绪能够成为你最巨大的财产。

一位跳高运动员在起跳前的一刹那必须弯曲双膝蹲下身子。如同跳高运动员一样，有些人必须有一段静止期，尔后才能跃上必要的高度，达到多产的境地。熊和蛇在活动季节到来之前冬眠。

对一些人而言，冬眠和休息时间是产生高创造精力的必不可少的过程。重要的问题是，热爱你的消极面而不是审判它们，学会利用它们提高自己。欣赏自己的非创造期，了解那是你多产的组成部分。当你受到激励时，你将犹如火箭一般升向天空，宛若慧星似地光照人间。

美国闻名遐迩的作家杰克·伦敦曾经说过“我情愿做一颗绚丽的流星，让我身上的每一粒原子放射出灿烂夺目的光彩，而不愿做一颗悄然寂静、万古长存的行星。”

神经不稳定与无自信心

在我们今天的社会中，展示你的自信心极为重要。目睹那些充满自信心的人们，会令人爽快。不过，如果你不是他们当中的一员，别灰心。此处的奥秘是假装自己安然无恙，直到令别人相信你不是在装模作样时为止。

我准备揭开最大的奥秘之一：惟有傻瓜和圣人才会感到绝对的自信。除此之外，世界上的人们不同程度地假装自己很自信，有些人比别人伪装得更巧妙而已。

只有十足的傻瓜才能对宇宙的运动方式全然不顾，对自己生活在极乐的别无他顾的天地中感到自信与安全。我们每个人都始终怀疑我们比自己所处的环境要伟大得多。每个人的潜力是无限的，以至于我们尚未开始扒开这种潜力的表层。我们知道在我们的心灵完全处于真空状态之前不会有绝对的自信心与安全感。与此同时，我们在不同程度地伪装自己的安全。

消极并非是问题的根源

我们常常埋怨我们的消极性是自己工作失败的原因。其实，我们的问题的根源不是自己的消极性，而是我们选择了

缺乏鼓舞人心的工作，这些工作使我们产生了消极性。

最近，我同自己的伙伴一起进行一项新的专利发明研究。当我开始干的时候，我发现自己对这项研究的全过程十分消极。我对自己自私和不愿帮忙感到羞愧。我捂心自问我的举止为什么象这个样子。这时，我意识到这不是因为我消极，不愿做这项工作。我无法忍受呆在那间专利办公室里从事重复的、计算数字和循规蹈短的艰苦工作，我一直讨厌做这些事。我的结论是我既不懒也不自私。当我从事与我的个性相吻合的工作时，这项工作将不费气力，甚至会令我欢欣鼓舞。最后，我出钱找了一位代理人做这项工作。

让消极面为你付出报酬

最近我去澳大利亚旅行期间游览了一家可以让人抱动物的动物园，深深地爱上了澳大利亚的袋熊，它是一种行动迟缓的动物，看上去恰似一团长有两对短腿的大毛球。它皮厚，毛密，肚肥，每天大部分时间不是吃就是睡。它不单是一种可以拥抱的动物，我还发现它很可爱，能够打滚，而且让你搔它那肥厚的肚皮。袋熊可以成为一种极讨人宠爱的动物，我感到纳闷如此珍贵的动物怎么能够在旷野中保护自己免遭食肉运动吞噬。

我返回美国之后，对袋熊进行一番研究。我发现袋熊不晓得自己的缺点，没人告诉它应该做一件“剽悍而出色的战斗机器。”相反，它利用自己一切“消极的特征”来护卫自己。当一只食肉动物走近时，袋熊将钻进自己小小的洞穴，它会

蜷作一团象个毛球，绷紧自己多骨厚厚的皮肤和厚厚多毛的脊背，这样，这只食肉动物就难以将自己的牙齿扎入它的体内。与此同时，当一只食肉动物把脑袋伸进袋熊的洞穴试图吃它的时候，这只袋熊将会抬起它那大大的身子，用自己坚硬的后背把食肉动物的脑袋向小洞上面一顶而把它顶碎了。

无论你有什么消极面，让它自己承担后果。如果你的消极面是你喜爱坐在那里别的什么事都不干，只是看书，那就找出你如何才能整天看书，而且为此得到报酬；也许在一家出版公司或者图书馆谋一份差事，或者当一名图书评论家。假如你的消极面是喜欢吃，查明你怎样才能找到一份围绕食品的工作，兴许能做一名厨师或者写食品广告栏。假使你的消极面是喜爱看电影，就把世界翻个个儿，查出你怎么能够在电影业谋生。倘若你找不到一项与自己喜爱的“消极面”密切相关的职业，那就创造出一种前无古人的工作。

我在一次电台采访传奇式的棒球队经理乔治·“火星”·安德森时，他告诉我他的缺点是他晓得棒球由内向外反传，可是他就是传不好球。因为他球打得不够好，不能成为职业球队中一位有用的队员，所以他后来当了一位传奇式的棒球队经理和教练。在你所谓的消极面之中隐藏着一笔有待展现的财产，让你的消极面为自己付出报酬。生活的奥秘隐藏在你的性格奥秘的每个角落里。细细琢磨袋熊的智慧。

消极性的幽灵

1. 盲目的辩护　你的消极面和缺点丝毫没错，错的是听

信别人告诉我们，消极面就是我们的失败。所以，我们两眼漆黑，发现不了自己“消极面”之中存在的可能性。

消极性的幽灵从来就不是你的消极面，而是你信手将其捡来为自己的失败作辩护的依托。“人助自助。”倘若你充分考虑自己的消极面，你就会发现事实上它们也许会成为你的职业和个人发展中的一笔最牢固的财富。

2.判断之中的害处　当你开始将自己的感情、情绪和活动按照别人的标准贴上消极的标签的时候，你是在以他人的标准来判断自己。你陷入不幸的境地。所有消极面的害处不是在于消极面本身，而是在于判断我们的消极面。这些判断以内疚、羞耻和自我责备的邪恶的形式出现。

在美国，不论谁在中午起床，通常被认为他是抱着消极的人生观。事实是，晚起床者就是晚起床者，没什么别的。你兴许得找一份符合自己自然睡眠节奏的工作。然而，当你开始再夹杂其它判断，认为自己晚起床是多么懒惰，以及对自己早晨不能早起具有内疚的自我判断和感觉的时候，你会突然感到自己背着一个消极的包袱需要甩掉。更糟糕的是，你可能得出这样一个结论，即你简直不可救药，必败无疑。

西班牙伟大的艺术家萨尔瓦多·达利连续工作几天不睡觉，尔后他能睡上几天甚至几个星期。有时候他多产，别的时候只是睡觉，什么也不干。温斯顿·邱吉尔也是个夜猫子，常常睡到中午时分。《花花公子》杂志的创始人休·赫夫纳以其夜间工作而闻名。

这种罪恶和邪恶的根源不在于晚起本身，而在于对晚起的判断。用厚脸作为盾牌防护你免遭别人判断的危害，用黑

心、超然和漠不关心的态度来保护你不受自己的批评、责备和耻辱的伤害。

积极的消极

多年以来，你陶醉于做一位积极者，努力克服自己的消极面。倘若你把那种精力集中用于实现自己的梦想上，而不是努力去做一位积极者，你也许会取得更大的进展。

看一看你这么长时间以来在如此消极的方面所展示的极大的决心。利用这一决心，它可以轻而易举地反过来变成真正培育成功的种子的力量。

叩开你的决心的威力，将你的注意力从自己的消极面转移开，并且把你的注意力集中在实现自己的梦想上，千万别放过希望之火。

生活是由不切实际和不合理组成的，厚脸、黑心者对此了如指掌。让你的希望和梦想变成你的生活的拖船，拉着你前行。我们的造物主创造我们的那一刻就确保我们拥有无穷无尽的“不断产生的新的希望”。

任凭你的消极性存在，干你的工作，将自己的精力集中于希望之光，做一位积极的消极性思想家。

要点总结

▲你目前的状态就是你成功的本钱

▲成功具有五花八门的类型。成功属于一些最消极者，也属于那些最积极者。成功比那些鼓吹积极思考论者具有更平等的看法和更少的偏见。

▲倘若你充分考虑自己的消极面，你可以发现它们其实是你的职业和个人发展中的一笔最牢固的财富。

▲别试图改变你对自己的看法，别理睬你内心自我判断的声音，你能使自己摆脱“先改变后成功”的陷阱。

▲你的消极面的力量没有你想象得那么大。

▲判断消极的标准是由人为操纵的，而非镌刻在顽石之上。这种标准经常随着我们的时代和文化而变化。在某个特定的时代或者空间被认为是积极的，在另一个时代或空间则会被认为是消极的。

▲违反你给自己制定的规定没有那么不好。既然是你制定了这些规定，你同样也能废除它们，或者明天再制定别的规定。

▲违反规定并不恶劣，恶劣的是耻辱和内疚，它会使你断定自己微不足道。

▲达成和履行一些至关重要的协议，你其实将会以恪守

协议和可以信赖而闻名。

▲世上没有绝对坏或者绝对好的东西，就连耽搁也是如此。应运用得当，耽搁也可以变成一大笔财富。

▲除非你是一位会计师，否则一致性并不总是优点。

▲一位跳高运动员在起跳之前需要弯曲双膝和压低身子。如同跳高运动员一样，有些人也需要压低身子，以便在生活的比赛中跳得高。

▲对一些人而言，冬眠和休息时间是产生高创造精力的必不可少的过程。

▲我们常常埋怨我们的消极性是自己工作失败的原因。其实，我们的问题的根源不是自己的消极面，而是我们选择了缺乏鼓舞人心的工作，这些工作使我们产生了消极面。

▲重要的问题是，热爱你的消极面而不是审判它们，学会利用它们提高自己。

▲所有消极面的害处不是在于情感和思想本身，而是在于判断这些情感和思想。这些判断常常以内疚、羞耻和自我责备的邪恶的形式出现。

▲把你所有的消极面集中起来，别有意改正它们，别进行审判，一边与你的消极面一起生活和工作，一边知晓这些品质会使你成为不平凡的人。做一位积极的消极者。

▲别将你的注意力集中在自己的消极面上，而是集中在自己的梦想上，千万别放过希望之光。你的希望也许是不现实和不合理的，但是不断地希望，让你的希望和梦想成为拉着你前行的拖船。

夜里虽有哭泣，
到早晨却必有欢呼。
—— 摘自《圣经》中的《诗篇》第 30 章

第 六 章
忍耐不可思议的威力

逍遥游—— 鹏鸟的寓言

多年以前的一天早晨，我醒来之后心里充满了孤独感。我觉得我的心灵好象被漆黑的云层覆盖着似的。我活着可是没有给世界带来不同。我没有对大地万物之母作出重要的贡献；我得到了世界允许我得到的东西。在思想王国中，我没有留下痕迹，无胜利可言。我孤零零地屹立在自己的灵魂深处。

我感到没有我，世界照样运转得很好。除了绝望我看不到任何希望。这时我捡起自己许多年前买得一本从未翻开过的书。此书名曰《南华经》，由庄子撰著。当我翻开此书的第一章“逍遥游”时，眼泪不由得从心头涌出。在庄子这段短小的故事中，我的心灵境界的奥秘即刻展现在我的眼前。

“中国北海”，这则寓言说，“有一条鱼，名叫鲲，长几千

米。这条大鱼化成了鸟，名叫鹏。鹏也有几千米长。它展翅飞翔，羽翼就象云彩一样向外伸展，遮住了天空。鹏在大海上空朝南向自己要去的地方—— 天池飞去。

大鹏向南海飞行，偌大的羽翼要拍击海水三千里。可是，它首先旋转气流，将气流旋成旋风，然后乘风上升九万里，这需要六个月时间才能达到这样的高度，惟有那时大鹏才准备向南飞行。眼下，大鹏背负青天，毫无阻碍，开始向南飞去。谁能将晨霭、尘埃或者小生物与这样磅礴的气势相媲美？

如果水不深，它就不能负载大船；可是向堂屋凹陷的地上倒一杯水，稻草就能象船一样漂浮。要是你往那里放一只茶杯，茶杯将会朝下沉。同样，倘若风不够大，它便不能托起巨大的羽翼。只有在九万里高空，才有足够的空间供大鹏展翅飞翔。所以，大鹏最后才能开始遥远的征程。

蝉听到这个故事后，对鸠说：‘我扑飞时，很快就飞到榆树上，有时候我飞不到树上，便掉到地上，不过我已往前飞了一段。为什么鹏开始向南飞行之前，非得扶摇直上九万里而不向前飞一点呢？’

一个人到附近的树林去，几个钟头之后就回来，他便不必准备途中的食物。如果他要外出百里，头天晚上需要准备食品。假如他远行千里，就得准备三个月的口粮，蝉和鸠怎么能懂得这些事呢？山蝉从来不知道春天和秋天，因为它们寿命短暂。”

当我潜心思索这则故事的寓意时，我认识到一个人要想在生活中取得更大的成就，为这样的征程所作的准备则是广泛的。

犹如大鹏奋力向上而不朝自己的目的地飞一点，以及不顾别的鸟和虫嘲笑一样，他继续拍动羽翼，扶摇直上，直至离开地球的大气层，飞到遥远的高空。尽管有较少的小鸟依然叽叽喳喳，唠叨它的愚蠢，但是它却展开巨大的双翅，毫不费力地向南朝天池飞去。

宛若大鹏一样，即使面临批评和奚落，为了实现自己的目标，你必须发展自己的忍耐力。用厚、黑武装自己，你也能扶摇直上九万里，开始迈向通往胜利的光辉历程。

获胜是你如何记分的问题

一般而言，我们习惯于以时间来判断获胜者。一匹马要是比别的马先跑到终点，它就是冠军。一名学生如果在规定的时间内做完考卷就会获得高分。不论这位学生知识有多丰富，假如他不能在一段有限的时间里把它写在卷子上，他的知识就不会在自己的分数上反映出来。

我们都按计划判断成功和获胜，看我们多快能取得明显的结果。很少有人十分慷慨地给予我们时间，让我们培养自己，即使那种培养会结出更硕大之果。就象大鹏一样，我们不得不忍受小鸟对我们显而易见的失败和愚蠢进行的批评。二千多年之前，庄子就发现具有非凡见解的非凡之人在我们生活的这个世界上会遇到的困难。二千年之后，科学已经取得了惊人的进步，可是人的心依然没变。

幸运的是，判断每个人取得最终成就的时间是他谢世的时候。如此看来，时间对我们有利。只要我们象大鹏那样具

有忍受自我磨炼的时间的力量，最后胜利就属于那些忍耐和坚持到底的人们。

失败乃成功之母

善败者不亡。

—— 太公望

“失败乃成功之母”是教育所有中国小学儿童的一句通俗的箴言。我仍然可以清晰地回忆起在我小学一年级根据这一原则谱写的一首抒情儿歌：“这是一句好俗话，再试一下，一试，再试做不成，再试一下，这会使你的胆子强，这会使你的勇气大，勇敢向前不要怕，再试一次。”随着我的年纪越来越大，我更加欣赏这一简单而深奥的名言。

下面是一则一个男人人生的故事。他 21 岁的时候在经商中受挫，22 岁的时候在竞选州议员中败北，24 岁那一年在经商中再次失败。当他 26 岁时因恋人之死而痛不欲生，后来到了 27 岁那一年精神崩溃。34 岁时，他在竞选众议员中失败，二年之后在竞选中再次失败。他在 45 岁时竞选参议员败北，又过了两年，他想成为副总统的努力付诸东流。49 岁时，他竞选参议员的希望再次落空。最后，在他 52 岁那一年，终于成为美国第十六任总统。此人就是亚伯拉罕·林肯。

在古往今来的芸芸众生中，林肯总统是我最钦佩和尊敬的人。当他的同胞们在投票中拒绝选他的时候，林肯可能会深受打击，但是每一次失望都给他带来向自己注定的命运迈

进的勇气。他常常拿自己在政治上的失败开玩笑。他会说："咳，我只是觉得自己象个绊了一跤的小男孩似的—— 伤得真是太重了，笑不出来，而且又太自豪得哭不起来。"

通过忍耐来忍耐

了解困难，
忍受艰苦，
卜知风险，
容忍凌辱；
这样的人，
定能功成名就。

我曾经阅读过一部亚洲古典名著，在此书中一位年轻人问他的长辈："我怎样忍耐？"这位长辈回答说："你通过忍耐来忍耐。"这句简明的话我一直铭记在心。

很多人对我说，他们觉得亚洲人很有耐性。其实，他们最大的优点不是那种耐性，而是这些人具有忍受不可忍受的能力。

忍耐与厚脸、黑心

我们的文明、我们的文化、我们的独立，
不依赖于增加我们的需求：自我放纵，
而依赖于限制我们的需求：自我克制。
—— 甘地

是什么使一位伟人成为一位伟大的人？不是他具有象圣乔治杀龙那样身着闪闪发光的盔甲的骑士形象。那些攀登社会阶梯的行政官员们很重视这种形象。而使人变得真正伟大的是，知晓如何蒙受难以蒙受的苦难，怎样忍受难以忍受的痛苦。

人人都知道怎么过好日子。只是困难的岁月，才能使人们辨别出哪些是有实力的人，哪些仅是具有形象的人。

历经考验和磨难，才使人能通过忍耐来忍耐。是人的精神战胜其自身。

厚脸、黑心是支持你忍受失败和批评的耻辱、并从这种耻辱中站起来的基础。亚伯拉罕·林肯说过："让我们相信，正确的事物能够变成可能的事物。抱着这种信仰，让我们坚持到底，敢于尽我们所知道的自己的职责。"

给予我们忍受难以忍受的痛苦的力量和勇气的威力就是厚、黑的威力。所有伟人都具有这种威力。厚脸、黑心是一种心灵状态，而不是外表的举止。

林肯的厚脸、黑心

林肯也许是美国历史上最伟大的总统，完全领悟厚、黑之道。他常常被描写成无自信心、胆怯、沮丧、忧愁、忧郁、不坦率、经不住对抗、自我怀疑，始终抱有早死的念头，甚至有可能发疯。在上流社会的聚会中，他感到浑身不自在。他的行为被认为低于正常标准。

倘若我们将所有这些画面拼在一起，就会得出这样一种印象，即他是一位为了职业和个人生存而拚搏的相当不成功和忧心忡忡的人。似乎二十世纪，所有撰写关于自我奋斗的书籍的作者心目中，都以亚伯拉罕·林肯为对象。恰恰相反，林肯是厚、黑的一位大师。让我们仔细看一看他的厚、黑的特征。

超然　林肯的一生是同他自己具有的那种不足的感觉作斗争的一生。假如所有人本来都是准备被造化成平等相同的话，那么老天对林肯人生卑微的开始当然就显得很吝啬。从孩提时代开始，林肯就学着忍受显然不利的贫穷所带来的耻辱。在他二十一岁离开自己的父亲的小天地之前，他的存在并不比干重活的马好。

林肯离家出走之后再也没有回过家。那时候林肯或许不晓得自己想从生活中得到什么，但是很清楚他不想得到在自己第一个 21 年中所得到的东西。

林肯没有邀请他的父亲托马斯·林肯参加自己的婚礼，也没带领他的家人去看过托马斯·林肯。当他的父亲于 1851 年在伊利诺斯州的一个县里去世的时候，林肯也没有前去参加葬礼。

一些历史学家认为林肯十分蔑视自己的父亲没有文化。我觉得林肯是一位在直觉上对自己的生活目标矢志不移的有原则性的人。他父亲的生活环境不论在身体上还是精神上都不能哺育人。当他还是个孩子的时候，林肯就被剥夺了家庭的安全感，生活在边境充满暴力的环境之中。比边境暴力更

加残酷的是他所经历的贫困。

林肯尽了21年的孝道，他能给父亲做的任何贡献他都做了，他们之间谁也不欠谁的债。林肯21岁之后再也没去看自己的父亲，他既不内疚也无怨恨。有些人可能会认为他的行为无情无义，而那些了解厚黑学的人们则知道林肯这样做是为了忠实于自己的命运。

人们可以看到林肯具有超然的威力。他摒弃了父亲的有害的环境。捍卫自己免遭别人有关对他与自己父亲之间关系的判断的伤害。林肯拥有厚脸、黑心的威力。他在自己的有生之年一次又一次地展示了这种能力。他总是牺牲微小的以换取更大的“正当的”目标。

捍卫自己的利益　作为一位律师，林肯收取的费用是公平合理的，但是他的确指望从自己的服务中当场获得报酬。如果顾客拒绝付款，林肯就控诉他们，以便得到自己的钱。他是一位捍卫自我利益的一丝不苟的斗士。

被称为亵渎上帝之人　林肯是一位虔诚的教徒，可是他不属于任何一座教堂。他博览了象沃尔泰尔和托马斯·佩因这样具有自由思想的哲学家的著作。林肯不得不忍受被称为“亵渎和无宗教信仰之士”的耻辱。在那个时代，公开表示个人的宗教美德被视为比什么都重要。林肯有着自信心，他心里明白在上帝的眼里他是虔诚的，别人的判断不应该影响他。他是一位名符其实的厚脸、黑心者。

忍耐战争年代　林肯曾经对一位知心朋友提及过，他一

生中遇到的一切风风雨雨、烦恼担忧都无法与他在内战期间蒙受的反对和批评相提并论。它们太厉害了，林肯说，他甚至想自己不可能在这种反对和批评中幸存下来。

在内战战火纷飞期间，林肯默默地忍受着。似乎林肯生来就是要在一种严峻的环境中被锤炼成为一位厚脸、黑心者，以便率领这个国家走出最黑暗的岁月。林肯不得不忍受铺天盖地而来的憎恨他的信件。从这个国家的四面八方传来这样的吼叫声，林肯太愚蠢啦，不能统一国家，不配当总统。

的确，林肯对自己没有信心，缺乏经验，而且令人抑郁。但是，他也不止这些，他是一位令人信服的人，一位厚脸、黑心者。

无情寡义 随着战争变得愈来愈凶恶，林肯亦愈来愈凶恶。林肯争辩说："需要面前无法律。"林肯采取了一项又一项严厉的战争措施：颁布戒严令，实施军事逮捕，公众在军事法庭没有陪审团的情况下被审判。他囚禁了至少一万四千人，其中包括一位众议员。

当林肯遭到批评的时候，他回答说，他惟一后悔的事情是，他有机会时没有逮捕罗伯特·E·李将军[①]。

为他那个时代特地创造的人 象林肯这样的伟人是造物主赐予他那个时代的礼物。林肯的力量没有受到自己忧郁情

① 罗伯特·E·李将军系美国南北战争期间南部邦联著名的将领—— 译者注

绪的毒害，相反，他从自己悲惨的历史中汲取力量。他忍受了自己童年到成年时期难以忍受的苦难。

他所忍受的艰难的生活使他能够忍受整个国家的重负。所以，凭靠他个人的力量，他领导这个国家经历了它最艰难的时期。

谋求无忧无虑的生活　试想，假如我能够给你开一份美妙得不可思议的处方，或者给你一粒药丸，能使你立即祛除在自己生活中经历的所有消极性的话，你的生活将会多么美好啊？你将不会有烦恼之事，过着无忧无虑、轻松愉快的生活，对不对？要使这成为现实难道不是最大的梦想吗？

可是，事实上，假使有这样一种药丸或者处方的话，那也不会使你幸福，甚至你也不可能生活得无忧无虑。位于美国伯克利的加利福尼亚大学的研究人员支持这种观点，他们的研究显示，当试图减轻生活压力时，我们的社会便过度重视根除消极不利的经历。

提高我们生活的质量，不在于我们的生活中没有不如意的经历，我们需要挑战，以便充分发展和发挥自己内在的全部积极性。感到真正幸福的惟一途径是，面对这些挑战并且战胜它们。作为上天的孩子，我们想触摸生活的方方面面——甚至消极的方面—— 通过驾驭生活，使我们感到生龙活虎，朝气蓬勃。

忍耐，危机与机遇

上天是我知道的最严厉的监工，
他一遍又一遍地考验你。
当你发现自己失去信心或者体力不支，
你向下倒去的时候，
他便过来帮助你。
他向你证明你切不可丧失信心……
从来没有一次，
在十一点钟的时候，他遗弃了我。

—— 甘地

汉语中危机这个词由两个字组成：危险和机遇。通过对生活的观察，中国古代的贤人认识到危机真正的性质是机遇在等待出现。这与西方人的观念“当上帝关上一扇门的时候，他打开一扇窗户”相似。

没有忍受危险的力量，我们就看不见其中的机遇。正是在忍耐的过程中，机遇才自己显露。机遇总是存在于危险的处境之中，不过当我们处于极其危险的境地灰心丧气时，我们就会被自己的情感蒙住了双眼。当我们能够心平气和地忍受难以忍受的一切时，一种更好的选择的机遇便会出现，并且显露自己的本来面目。

我们都欢迎更美好的变化。然而，更美好的变化有时经过了伪装。犹如一幢旧房子，为了翻新和重新装饰，你首先

得把它拆了，尔后你再将它盖好，这幢房子并不惊慌，但是当我们重建自己的生活时，我们就惊慌、挣扎。

每逢遇到危机，这就是考验我们忍耐能力的时候。没有忍受伴随变化而来的感情方面混乱的能力，就没有重建的希望。忍耐决不是一种轻而易举之事，可是，它是战胜危机不可缺少的因素。

下面实用的几点在危机的情况下是有益的。这些补救办法包涵了忍耐的要素，可以推动你在黑夜的旅途中前进。

1.放弃挣扎　在我们做了我们能够想到的一切来解决危机之后，可能会发生以下情况：第一种，我们承认失败，感到自己是我们处境的受害者。另一种，我们最终变得很聪明，放弃了挣扎，不再按照自己“正确”的概念努力纠正处境。我们汇集自己的勇气，勇敢地战胜恐惧。这样做，我们开始发现新的可能性。

一位溺水的游泳者使尽浑身力气拼命挣扎，可是浪的威力比他微弱的人的努力要大。他大声呼救。救援者赶来了，可是由于他不停止挣扎，没人能抓住他把他救出水来。只有当这位游泳者愿意放弃挣扎之后，他才能够得救。

2．让解决的办法自己出现　如同那位溺水的游泳者一样，当我们陷入危机之中时，我们由恐慌引起的努力和挣扎使得上天的援助之手难以够着我们。在每次危机中，上天的援助之手总是以新的机遇的形式出现。识别这些机遇的关键在于停止恐慌，随波逐流，让解决的办法自己出现。

3．在极度痛苦的悲伤中工作　无论何时蒙受灾难打击时，我告诉你别悲伤是毫无意义的，你应该把它当作是一场梦来过。常言说，人生如梦。对老天来说，的确是一场梦，对我们来说，却常常感到是一场恶梦。

在艰难的时候，让悲伤弄得你精疲力竭，无精打采，因为在你得以彻底经受自己的痛楚之前，更难应付任何新的可能发生的情况。但是，不能沉浸在过度的痛苦之中。别让众人知道你的不幸，只向那些能够真心诚意帮助你的人吐露苦水。

沃尔特于 1991 年 12 月圣诞节前夕接到他被解雇的通知。他走出办公室的时候感到心灰意冷，自尊心受到了伤害，可是当他回到家时，他鼓起勇气和尊严，努力对妻子讲述自己的厄运。他想象一个“男人”一样压抑自己的情感。然而，他的妻子卡伦知道他受到了深深的伤害，所以努力使他聊聊此事。起初，她费了九牛二虎之力也不能让他开口，但是最后他终于放声痛哭，无法抑制。他一面哭，一面倾吐出心中的苦恼—— 他对失业感到的内疚和长时间埋藏在心底的其它问题。他哭了三天。

通宵失眠之后，第二天早晨六点钟他走出户外，来到位于街角的那家酒店。酒店的店员是一位长相机灵的中年男子，他问他是否一清早就庆祝圣诞节。沃尔特告诉他说不是，他刚失业。

“我理解，”这位店员说。“我曾经在一家大公司从事市场开拓和销售工作。可是我失业以后，我的妻子和孩子便离开

了我，结果我就在这儿工作了。”

说到这里，他们的双眼马上噙满了泪水。此时此刻，他们都触到了自己的痛处。

沃尔特一般不喝多少酒，可是那天下午他喝完了啤酒之后，很想再到那家烈性酒店去，喝他个够，继续跟那位店员谈天说地。卡伦对他说别去同情他的酒店店员，因为这只能会给沃尔特自己的失落感火上加油。她感到沃尔特也许会产生这种想法，即他也有同样的命运，将跟那位店员一样落得那种下场。“同病相怜，”她说：“去看那位店员将只能加剧你们俩人的痛苦。”

哭了三天、酗酒三日之后，沃尔特身心均弄得精疲力竭，但是他振作精神，开始同卡伦谈论他下一步该怎么办。他们寻觅报纸上的广告，精打细算地生活，从图书馆借阅怎样改换职业的图书，攻读写有份量的谋职简历的方法。沃尔特把全部时间用来寻找工作，三个礼拜中，接受了五次面试，最后终于找到了一份比以前更好的工作—— 薪水更高，休假时间多两个星期，每星期只工作四天。

4. 让黑夜过去　随波逐流不是说放弃自我奋斗，而是接受现实。它是关于认识何时应该采取行动，何时应该袖手旁观。在危机期间，你做了一切人类可能做的事情之后，你的能力依然不能挽救局势时，你必须停下来忍耐，让黑夜消逝。

生活中有一点是肯定的：本性难移。旷野里的动物很懂得这一点。多彩多姿的夏天过后，是令人难熬的冬天，然后春天来临。在上帝创造的万事万物中，惟有人在变化到来时

感到恐慌。

5. 别暴露你的弱点　在危机期间，别让局外人掺和你的痛苦，即使那些最富同情心的人亦宁愿陪伴获胜者。局外人感到向你伸出援助之手帮你解决问题无济于事。正因为如此，他们最初向你表示同情之后便倾向于跟你保持一段距离，试图避免给你提供于事无补的帮助。对于那些替你制造危机的人，别让他们因知道自己有能力伤害你而感到幸灾乐祸。让他们晓得你显而易见的危机结果变成了貌似灾祸实际使人得福的事。这不是撒谎，而是事实。做一位玩扑克牌游戏的高手，板着面孔，意志坚强。

6. 以静制动　当你的生活中发生剧烈变化和混乱时，十分有效的解毒药是以静制动，淡然处置。当在混乱之中，你做的每一件企图挽救局势的事情都会带来适得其反的结果，重新从头开始，立即停下来，什么也不做，等待尘埃落定之后，你很可能将看见面前伸展着一条清清楚楚的道路。

什么也不做，说起来容易做起来难，尤其是当某人的生活被翻了个个儿的时候，更是如此。这需要有巨大的忍耐力和逆我们性格的每一种本能而动的能力，而我们的本性一直试图挽救局势。

当你陷入无动于衷的状态时，你同时也在积聚和培育自己的内在力量。这样做，由于你无忧无虑，精神超然，你能够全神贯注，精力集中，因而可以产生一种巨大的力量和不可动摇的悟性。当你看清应采取行动的恰当时机，这种新发

现的精力将帮助你实现自己一心想要取得的结果。

7.以他人的精神来过自己的日子　假如你发现自己的生活无法忍受，那么可设想你眼下过的生活不是你自己的生活，而是某个别人的日子。你有没有注意到你常常相当擅于解决别人的问题？在下一次危机中，别将这一危机看成是自己的问题，努力设想你的生活是别人。这样做将便于你解决问题，而且你会发现非常自在和轻松。

你将不怕批评，不会为挫折而感到极度痛苦。你将敢于在正常情况下不敢进行的冒险。突然，众多机遇自动出现在你的眼前。在你过了完全不是“你的”日子之后，你在经商中会有一种陌生的心情舒畅之感。这些问题是属于别人的，你是临时替人照管照管。当你给过去那种不堪忍受的生活注入了新观念，你的态度将会发生变化。

我的写字台上搁着一块小牌牌，上面写道：“过着似乎是别人的生活。”这帮助我记住别太卷入生活的闹剧之中。

我的一位朋友跟我一样也有这种看法。我们之间的探讨促使他对我说：“其实，你过的生活无论如何也不是你自己的生活。我们大多数人思想上想的是过着自己的生活，而活在我们思想上的那个人并不真正是我们自己。我们的心里充满了希望、恐惧和幻想，我们基本上没有经历过自己多数现实的生活。你刚才表达的看法可以使人们摆脱他们为自己设立的条条框框。我们大多数人被自己认为我们是什么样的人的观念所束搏。”

知道怎么对付逆境是一种有用的技能，它完全是关于心

灵状态—— 厚脸、黑心的状态。

弱点与忍耐

你理解自己弱点的方式决定了这些弱点将会对你产生什么样的影响。虽然我在消极思考那一章中已经阐述过这一问题，但是我还想在忍耐这一章中强调一下它。除非你能够忍受沮丧和黑暗的时期，否则，你就不能将自己的弱点变成财富。

我们生活中的消极经历是我们实现自己意愿必不可少的因素。如果我们不具有在黑夜中生活的忍耐力，我们就看不见黎明光辉灿烂的曙光。

近来，我给一大群美籍非洲裔听众作了一次演讲。我的听众对我说，由于他们当中有一些人生来就是黑人，家境贫寒，他们感到自己人生一开始起步就慢。我回答说："瞧瞧马丁·路德·金博士。要是他天生就是个白人，家庭富裕，他会成为什么样一个人呢？他只会是另外一个聪明的白人小伙子。"其实，你无须做什么事来将自己的弱点变成财富，因为命运早已为你做了这件事。

金博士并没有选择做一位黑人。托马斯·爱迪生也没有选择背上残疾的包袱，使他无法上学。然而，正因为爱迪生没有得到标准的教育，在他的世界里才一切都会成为可能。他是谁，干什么，就是他的财富。

那些从自己表面上不利条件中受益者与那些成为自己真正不利条件者之间的区别，就在于他们在得到承认之前忍气

吞声、卧薪尝胆的能力。

忍耐的甜蜜果实

迪克在一家专为顾客设计的工程公司工作，他的专长是遥控机械装置。两年前这家公司雇用他为工业设备创造一项遥控系统。这家公司的主人具有英明的眼光，这后来成了这家公司的名牌产品。随着时间的推移，这一系统的复杂性使这家公司主人的心目中对整个研制工作是否值得进行下去产生了怀疑。这位公司主人对该科研项目越怀疑，迪克在公司的等级就越不重要。他起初受雇为这一项目的经理，后来被降为支援别的项目的一般工程师。

许多次迪克想辞职不干了，可是在他的心灵深处他还是想把该项目完成了。他相信它将成为工业制造领域一件具有革命性的机器，所以他继续呆了下去。每天他在别的项目干完以后便从事自己的遥控项目研究。与此同时，这家公司创造了另一种不带智能的制造机器。公司的主人开始改变调门说，人们真正想要的正是工作良好的笨机器。

一天，这位公司主人对迪克说："我正在想取消整个遥控科研项目。"

迪克将自己的全身心扑在这个项目上，他晓得这部机器的好处。他激烈地反对说："要是你不要这个遥控系统。我就亲自到外面去寻找需要不同用途的买主。"公司老板二话没说走开了。迪克伤心极了，但是他还是继续埋头工作。

那次谈话过后两天，欧洲一家制造公司来美国观看这家

公司机器的示范表演。公司老板知道这是个不大会成功的机会，因为这家制造公司已经在全世界参观过不止五家公司。经过三天表演之后，一位经理偶然提到他们有一套已经完成了95%聪明遥控系统。这些欧洲买主要求翌日看看表演。

迪克得以演示自己最得意的科研项目。这引起了轰动。演示以后，这些买主不谈别的只谈迪克的遥控机器。他们对这家公司老板说："这是我们此行最精采的一幕。"这家外国制造公司花了二百多万美元购买了这套系统。

迪克忍受了被降职的耻辱，研制似乎没有一人认为是重要的系统。最后，这家公司的主人开始意识到他自己最初的远见一直是不正确的。

恋爱的策略

忍耐的特性具有无穷的用途，它不仅仅局限于我们传统的观念。比如说，男女之间关系的问题是男人想要女人的时候，女人不想要男人。当女人想要男人的时候，男人又不想要女人。两性之间的一般关系更象拔河游戏，而不大象小说诗歌中的爱情故事。

在许多男人和女人的生活中，似乎有一个无形的猎手，一位潜随猎物者，与亲亲密密、热烈多情相比，他（她）更喜欢狩猎运动。因此，这一游戏继续进行下去。

下一次在你的爱情兴趣中发现这些具有猎手特征的人时，首先采取厚脸、黑心的超然态度，进行狩猎—— 使劲获得猎物！让自己摆脱需要接近和亲昵异性的本能，故意保持

足够的距离，以便别割断你与自己所追求的人之间的吸引力，使对方也有一些对你穷追不舍、不追到手誓不罢休的乐趣。

然而，除非你能掌握忍耐的精神，自己别对做一位情场上的猎手津津乐道，否则，你不能采用这一策略。使你能够忍受这种超然痛楚的秘诀是紧紧盯住你的目标。

最近，一位朋友告诉我，他跟女朋友闹点儿别扭。事实上，她声称她想交别的男友。由于我的朋友发疯似地追她，他很伤心。我建议他试一试极端的举动，因为她已几乎不可挽回。

他回到女朋友身边对她说，她交什么别的男友都与他无关，他决定与她绝交。三天之后，他们在拉斯维加斯结婚了。我说不准这桩婚姻将持续多久，但是至少我的朋友很高兴，他得到了自己的“奖品”。

忍耐的精神是我们能够学的威力最大的观念之一。它不需要外表的努力能实现你生活中的目标。你不必征服别人，只需要对自己严厉。忍耐能力是你自然的精神力量。这种力量能够使人忍受难以忍受的痛苦，同时也是厚脸、黑心的源泉。

要点总结

▲忍耐精神是探索我们个人成长征途上必需的品质。这种精神对早期的拓荒者和我们的开国祖先并不陌生。通过忍辱负重，这个国家诞生了，而且成为伟大的国家。

▲当某人指望在生活中取得更大的成就时，为这一旅程

所作的准备工作可能是大量的。

▲失败乃成功之母。

▲通过忍耐来忍耐—— 了解困难，忍受艰苦，卜知风险，容忍凌辱，所有这些能确保一个人功成名就。

▲使人变得真正伟大的是知晓如何蒙受难以蒙受的苦难，怎样忍受难以忍受的痛苦。人人都晓得怎么在好年头发财致富，是困难的年代把拥有财富的人同仅仅具有形象的人截然分开。

▲历经考验和磨难，某人才能通过忍耐来忍耐。因而，是人的精神战胜其自身。

▲厚脸、黑心是支持你忍受失败和批评的耻辱、并从这种耻辱中站起来敢于做正确的实现自己命运的事情的基础。

▲汉语中危机这个词由两个字组成：危险和机遇。通过对生活的观察，中国古代的贤人认识到危机真正的性质是伪装着的机遇。这与西方人的观念“当上帝关上一扇门的时候，他打开一扇窗户”相似。

▲没有忍受危险的力量，我们就看不见其中的机遇。正是在忍耐的过程中，机遇自己显露。

▲机遇总是存在于危机的处境之中，不过当我们处于极其危险的境地灰心丧气时，我们就会被自己的情感蒙住双眼。当我们能够心平气和地忍受难以忍受的一切时，一种更好的选择的机遇便会出现，并且显露自己的本来面目。

▲随波逐流不是说放弃自我奋斗，而是接受现实。你必须学会认识何时应该采取行动，何时应该袖手旁观。

▲当你陷入无动于衷的状态时，你同时也在积聚和培育自己的内在力量。这样做，由于你无忧无虑，精神超然，你能够全神贯注，精力集中，因而可以产生一种巨大的力量和不可动摇的悟性。

▲过自己的日子有如象是过他人的生活，你就会发现非常自在和轻松，你的态度将会发生变化。

▲弱点取决于你怎样看待它们；如果你开始用不同的眼光看待自己的弱点，你就能轻而易举地将它们变成自己的财富。然而，除非某人能够忍受令人沮丧的黑暗的时期，否则他将不能把不利条件变成财富。

▲我们消极的生活处境是我们实现自己意愿必不可少的因素。如果我们不具有在黑夜中生活的忍耐力，我们就看不见黎明光辉灿烂的曙光。

当你由别人手中得到，
你为自己谋生。
当你给予别人，
你为自己创造人生。

—— 印度格言

第 七 章
金钱的奥秘

贫困是最大的暴力。

—— 圣雄甘地

中国古代的智慧

金钱不是厚脸、黑心者的全部报偿，可是对大多数人而言，它是报偿的重要部分。

我在孩提时代学习写汉字，没完没了地反复练习组成汉字的一笔一划，直到它的烙印在我的记忆中难以磨灭和我的手能够自动写出它们时为止。我学习汉字的一般含义，但是从来没有想一想汉字符号更深一层的涵义。如今，作为一位成年人，我常常被中国古代学者那种具有想象力和卓越的智慧所感动，他们通过简单的图形似的符号创造文字，这些符号代表着他们生活的基本因素以及他们周围的世界。

汉字钱由三个符号组成，一个符号表示金，另外两个代表戈。汉字穷也是由三个符号组成，这三个符号描绘一个人站在一个坑的底部，弯着腰好象背着一个硕大的包袱似的。这些字不仅代表钱和穷，而且也说明了这两种状况深刻而美妙的寓义。

我在台湾念大学期间，一位朋友说服我陪她去看当地一位算命先生。那位老人把她的命运告诉她之后，她让他给我算算命。他递给我一支毛笔和一张纸条，要我写一个字。我写的那个字的意思是天空或者天。他接过那张纸，琢磨上面的字。在这个字的旁边，他写了个钱字：金旁边带两个戈。

“仔细推敲这个字，”他坚持说。“它会向你揭示金钱的奥秘。金必定要奋斗。”

我一边记住这位老人的话，一边感到纳闷为什么两个戈与钱这个意思有关。在我看来，某人只不过恰当地转达了这样的意思，即获得财富涉及奋斗问题。我接过那个字，按照那位老人的指点仔细琢磨着。猛然间，我明白了金钱的奥秘，它的周围环绕着两层奋斗的性质。

外在搏斗　第一个戈表示为了生存而进行外在搏斗。尽管大地含有丰富的财富，但是它的财富不是公平地分配给那些需要分享那笔财富的数以十亿计的人们。从文明开始到今天，一个国家与另一个国家大动干戈，夺取该国资源。在日常人与人之间的商业竞争，冲突并不常常象国与国之间那样直接和腥风血雨似的，但是也同国与国之间一样冷酷无情。

在现代工业化世界里，战斗的形象是以争取金钱为主。金

钱可以帮助你更进一步的成功。一家经营好的企业提供优质产品或者服务，仍旧可能被一个效率较低但资金更雄厚的竞争对手所压垮。如果一位英明能干的政治家在竞选中开支入不敷出，而被一位天资平平的反对者击败，他将无法完成自己的伟业。假如它的创作者筹募不到必要的资金，具有重大艺术价值的芭蕾舞、戏剧或者电影将永远不会问世。任何人希望实现自己的目标，或者要求分享丰富的财富，必须首先准备为获得金钱而战。

在我主讲的许多次研讨会上，人们问我："要是我没钱，我怎样才能开办一家公司并取得成功？"诺兰·布什内尔只用五百美元创立了阿塔利电子游戏机公司。四年以后，他以二千八百万美元将这家公司卖给了沃纳通讯公司。然而，他用二千八百美元开设了许多企业，为了支持这些企业，他花费了数百万美元，不少企业最终倒闭了。一个大有可为的项目从基础做起可以获得成功，只要某人愿意大干一番，抓住机遇，实现自己的远见。

从来没有康庄大道。要是你没有一个有用的主意，而且竭尽全力去实施它，那么单凭金钱无法拯救你。在你花光钱之前，它只能延长你破产的命运。所以，金钱成功的游戏不仅仅是得到钱，而且也得有绝妙的主意，通过有益的努力，使那笔钱不断增多。

内在搏斗　第二个戈代表内在搏斗。一个人进行外在搏斗并且取得胜利之前，必须先赢得内在搏斗的胜利。贫穷更多的是心灵状态，而不是外在状况。大多数人为了微薄的报

酬而拼搏，因为他们被一种朴实的信念所禁锢，认为自己不是那种值得获得生活中更加美好的东西的人。有必要改变你的心灵状态：你值得得到你所追求的所有物质报偿，只要你用正当和体面的手段获得它们。

没人领取的礼物

有一位圣人因为具有高尚的美德，被一群天使带去游览天堂。当天使陪伴他领略天堂时，他们经过了一座大厅，里面各种各样的礼物堆得高高的。那位圣人问自己的导游为什么所有这些礼物都放在这里。他们回答道："所有这些都是人们祈祷想要的东西，可是就在分发之前，祈祷的人们不要了。"

我们的造物主从不阻止我们获得有价值的礼物，而是我们对自己获得这些礼物缺乏信心，从而使我们难以得到它们。有一些人放弃得到它们，只是因为他们失去信心，相信他们将永远得不到他们想要的东西。对于别人来说，他们向往的东西瞬息万变。某一天他们想要一件新上衣，翌日想要一辆新轿车。当天气转冷时，他开始希望赴夏威夷度假。他们的愿望近乎白日做梦。如果我们坚定不移地努力实现自己正当的愿望，我们就可能如愿以偿，但是痴心妄想很少能够变成现实。

等价交换

金钱和财富是通过与别的事物的相互作用而获得的。你

用劳动交换金钱。为了达到等价交换，有必要说服那些你同他们做生意的人们相信，你对他们有好处。你有必要表明你自己的价值观。为了做到这一点，你首先内心必须具有一种强烈的自我价值观。

为了能获得自我价值观，你不得不做一些首先值得自己尊敬的事情。这包括勤奋工作、有决心、有毅力。集中精力做那些能使自己对别人有价值的事情：胜任工作，忠于职守，恪守承诺，精力旺盛和富有创造性地工作。我们过多地把自己的精力浪费在怨恨别人的成功和抱怨命运使我们难以得到自己追求的财富上。这是内心的战斗。

贫困之果实

有钱难买幸福，
可是钱能买到很多方便。

—— 中国谚语

几乎人人都觉得自己想发财，但是事实上，我们大多数人只停留在想在财务上富有。获得财富不是你愿意干什么来得到它的问题，更重要的是你乐意放弃什么以便换取它的问题。这是需要记住的一个极其重要的原则。它就象当一名优秀的运动员一样，运动员必须面临的第一个问题是："我愿意放弃什么便成为一名出类拔萃的运动员？我愿不愿意放弃我跟朋友们在一起的时间？我愿不愿意摒弃朋友们享有的聚会和娱乐时间？我愿不愿意摒弃美味佳肴和多脂肪食品而摄取

严格规定的饮食？”问题的清单还长着呢。

鲁比是一位公寓管理员，收入微薄。为改善资金状况，她利用部分时间推销房地产，可是她的辛勤劳动从未给她提供过任何富有意义的资金报偿。

我一面观察鲁比，一面认识到她非常依恋自己贫穷的果实。她热爱自己的职责和管理公寓的报酬。通过从事公寓管理员的工作，鲁比满足了自己“心理上的需求”。

鲁比是我们通常称之为“权欲熏心”的那号人。一位租赁房屋者搬进来几个月以后，鲁比的举动开始变得更象一个海军新兵训练中心的中士，而不是公寓管理员。她津津乐道于自己严格管理房客的权力，尤其是当她按照公寓制订的应该怎么做不许怎么做的规定执行“对”的时候更是如此。

鲁比觉得她需要通过推销房地产多挣些钱，所以她可以放弃从事公寓管理员那种薪水微薄和时间长的工作。可是，后来她的精神上需要从象她履行眼下职责那样拥有对别人指手划脚、发号施令的权力和满足中摄取养料。她不大可能乐意放弃它，重新谋取一份工作，这种工作需要她迎合那些付钱的顾客们的需求，尽管这将意味着她的财务状况会得到重大的改善。

鲁比的心目中看不出财富能带来的潜在的满足与在贫困中感到的满足有什么区别。事实上，鲁比的潜意识中十分依恋贫困这种具体的优越性，以至于她非常怀疑用已经证明了的愉快的经历（呵斥别人的权力）换取不知晓的富裕的经历的价值。

伊凡是一位中年商人，一生中开办了许多企业。不幸的

是，他有这样一个习惯，即将这些企业搞得红红火火，达到顶峰后便眼睁睁地看着它们随着时间的推移而衰败，直到倒闭。经过二十年这些上上下下的折腾之后，伊凡最终发现了自己失败的原因。

当事业到达鼎盛时期时，他就过着荣华富贵、纸醉金迷的生活，甚至时不时地沉湎于堕落状态。在他的心灵深处，他是一个心底纯洁、脚踏实地的人。因此，他堕落的生活时期侵蚀了他自然的本质—— 他真正感到惬意的朴素、和谐的生活方式。这终于驱使伊凡通过对营业进行一系列错误的调整，不知不觉地破坏了自己的企业。当他最后认识到自己倒闭的原因时，他能严于律己，避免在繁荣兴旺的浪峰上重蹈过去的覆辙。

钱攥得太紧会从手中滑掉

金钱是生活的组成部分，能激起人们最大的情感。它与极度痛苦和欣喜若狂紧密相连。当你有钱的时候，你从来不觉得钱够了。如果你失去钱，你宁愿自己在有钱的时候更欣赏它。

琼是一位 43 岁的澳大利亚女子，眼下正在洛杉矶一所初级大学攻读英国文学。她被介绍给我的朋友鲍勃，说她可以帮助鲍勃编辑他已经撰写的一系列小故事。琼过去从来没有编辑过小说，但是 15 年以前她在澳大利亚期间当过一位纪录片编辑的助理。她对戏剧有一种自然的本能。在美国过去的 15 年里，琼遇到了不少坎坷，日子过得很清苦。为了谋生，她

常常被迫干一些令人厌烦、工资最少的苦力活儿。她恨透了这个世界，对金钱和人们的态度十分消极。六个月之前，她被从推销旧汽车的工作上解雇。她又一次失业了。

尽管琼没有显示自己天赋的事业记录，但是鲍勃感觉到她具有编辑的直觉。见到她以后，他决定让她试一试。鲍勃同意 3 篇短小说付给琼 3000 美元。跟鲍勃在一块儿工作编辑完一篇小说之后，琼内心开始琢磨也许她付出的劳动太便宜了。她想为了多挣钱，她可以改变自己的工作安排，将按件算钱改成按时算钱。她向鲍勃提出此事，大声争辩道，他如何利用她的廉价劳动力。鲍勃说假如琼能够精确地记录自己的工作时间，他就答应这样做，并且每小时付给她二十五美元。琼很高兴，因为她每小时的工作从未得到过这么多的钱。

琼开始伏案编辑另一篇小说。不久，她便意识到扣除自己的用膳时间、每个小时十五分钟的抽烟休息时间、以及在工作时间里上厕所的时间，她真正的工作时间很少。她花在另一篇小说上的时间只有十个小时。这样算来每篇小说大约为 250 美元。她发现自己只不过是在搬起石头砸自己的脚。她又想与鲍勃重新谈判。她冲着鲍勃嚷道，由于按时间计算，他们的工作场所已经失去了爱，她想重新得到那种爱。她想恢复原来的安排。鲍勃回答道："我没有失去那种爱，我一直将它埋在心中。要是你失掉了爱的话，那么该由你把它找回来。更确切地讲，整个这件事对你来说从来谈不上爱的问题，仅仅是为了钱。这里发生的一切是因为你想从中得到更多的钱。你把钱攥得太紧了，它从你手里滑掉了。随后，鲍勃让她走了。

意外的财富

内心的战斗必须进行，而且取胜。这种胜利不但要靠在你自己的心目中确立你有得到物质财富的权利，而且还要凭发展自己勇于投身到世界中为之拼搏的能力和意志来取得。

财富是一种游移不定的东西，每天得而复失。通过成功地进行内在和外在拼搏而获得财富的人，不象那些意外地发了横财的人那样，对发生资金横祸那么痛不欲生。灾祸可以使他丧失物质财富，但是他仍然具有重新获得它的能力、意志和信心。

我的母亲生来腰缠万贯。由于她是独生子生下的独生女，她继承了巨额家产。尽管她享受着财富带来的各种安逸舒适、荣华富贵的特权生活，但是她是在一个不和睦的家庭中抚育成长的。她的父亲公开慷慨地抚养一位情妇和第二个家庭。这导致了我的祖父母之间一直关系不和，争吵不休。

我母亲到了结婚年龄的时候，她认为避免夫妻之间罪恶昭彰的不忠行为的最好办法是嫁给一个不甚富有的男人。她选择了我的父亲，一位贫穷但值得以身相许的远房亲戚。这时，她那颗悬着的心终于落地了，心想今后会过上平静的相敬如宾的生活。可是事实并非如此。

我父母亲结婚以后迁居天津，凭靠我母亲在满洲里出租土地的每个月收入加上我父亲的薪水，他们得以在这座城市的英租界里过着挥金如土的生活。1948 年初，我的双亲将他们的家托咐给佣人照管，搬到在上海法国租界中新购买的一

幢大别墅居住。过了一年，他们被迫丢下了所有财产逃往台湾。

43 年过去了，我的双亲依然呆在台湾。多少年来，他们一直等待外部事件以一种突然的方式恢复他们的万贯家产，就象这些家产转瞬消失那样。我父亲满足于谋得一个薪水中等的政府职位。他和我母亲从未作过认真的尝试，通过他们自己的努力发家致富。

我的双亲并没有获得他们一直指望得到的巨额财富，因为他们俩人谁也从来没有为取得财富进行过内在和外在的拼搏，他们不能走出去恢复自己的财富。

另一方面，如果你够幸运地继承财产而没有不幸地失去它，它有时也会成为祸根。在《雄心勃勃的马戏团》中，约翰·泰勒描绘了象洛克菲勒家族那样世代有钱的人家如何“感到被他们的财富所束缚。”

“由于剥夺了他们的工作需求，所继承的财产怂恿他们游手好闲，无所事事，使他们滋生出自己生在这个世界上毫无价值之感。犹如约翰逊的孙子 J· 西沃德·约翰逊的孩子们一样，东海岸巨额财富的继承人们因为他们的金钱的确感到堕落，他们开始感到财富剥蚀了对别人的信任。”

财富与天赋

汉字财—— 聚积金钱和其它财产—— 由两个符号组成：一个是贝，古代交换的媒介；另一个是我们每个人都拥有的独特的才能或者天资的符号—— 这一符号的文学涵义是“才

华横溢”。

生才之道不是为了金钱而追求金钱，而应懂得和发展你自己固有的天赋和爱好。你必须寻求一种能让你想干什么就干什么，以及能给你带来欢乐的生活。假如你能这样做，就不会钱失财空。我们经常选择一份工作，是因为它工资高或者能提供安全保障。但是，无论一项工作起初工资多么高或者使你感到多么安全，到头来还将是一条死胡同，除非这项工作与你自己特殊的才能相吻合。它最终将使你丧失热情和富有创造性的才华。充其量你将成为一个平庸之辈，你的报酬也将处于不高也不低的水平。

因为我们每个人都具有才华的火花，所以我们每个人都能够以自己独特的方式取得别人无法取得的某种成就。努力在这个浩瀚的市场上发现适合我们的工作，是我们赢得生活的一部分。

在大多数情况下，不是生活玩捉迷藏游戏，而是我们两眼一摸黑。每人都有的独特的才能常常在我们人生的历程中在许多境遇下显示出来。因为我们一门心思地谋生，别的什么也看不见。在此情况下，生活有时为了我们好而从我们的脚下拖走地毯，这样我们被迫四处察看，发现新的有可能利用的机遇。

平凡之中见非凡

一九九一年感恩节期间，我义务在一座教堂为感恩节盛宴忙碌。我被分配的工作是叠七百条餐巾，将一把塑料叉和

一把塑料勺裹在每一条餐巾里面。这份差事很容易，任何一个五岁顽童都能干好。我们的队长要求将所有餐巾裹得紧紧的，这样看上去很利落。这也不难办到。

坐在我对面的一位女士叠得所有餐巾都非常松。虽然她被那位队长纠正了好多遍，但是她的叠技仍旧没有改进。她做了叠的动作，可是她的脑子和心都没有放在这项工作上。当她认识从她身旁路过的人时，我发现她总要问他们是否愿意跟她预约为他们按摩。尽管她是一位职业按摩师，但是没人要她按摩。

几个钟头以后，她开始同我搭讪，问我是否想让她给我按摩。我告诉她我感觉身体很好，我不需要按摩。这时，她无缘无故地问我："我怎么能够不贪婪地得到钱？"

尽管提出这个问题的声音很微弱，但是她看上去很诚恳，所以我对她说："通过学习怎么叠好你的叉子和勺子。"她望着我，对我的回答感到大惑不解。

事实上，我们处理自己无关紧要的工作的态度反映出我们的心灵状态和行为标准。假如我真的需要按摩，我也不会要她干，因为我知道她给人按摩将会同她叠餐巾一样质量低劣。在我们日常生活中，我们如何处理微不足道的工作，表明我们将会如何从事重要的任务。所有这一切都与我们获取财富的才能相互联系。

求索高战场

在成功地夺取物质的战斗中，假如你命中自己的目标有

困难，努力提高自己的视线。你怀抱中等的抱负将取得很小的成功。微弱的梦想激发微弱的努力。

进行战斗最重要的问题之一就是选择你的战场。一位估计自己的净财产达数亿美元、白手起家、非常有钱的人，在这个问题上给予我闻所未闻的最好的忠告。

“这个世界犹如一座用人垒起来的你争我斗的金字塔一般”，他告诉我说。“你无法选择是否参加斗争，但是你可以选择在哪里战斗。别在金字塔的底层进行你的战斗，那里人太拥挤，接近顶点较容易。”

在为金钱奋斗中，每天积攒几美元经常比获得大量财富更艰难。譬如，在汽车推销员中有一个常识，即推销一辆豪华轿车常常比向很容易买得起的人抵押一辆已用过的年久失修的轿车更容易。

借天之力，助你成功

使伟大的艺术家变得伟大的是他在工作中重新创造上天创造力的才能。一位优秀的律师运用上天的智慧进行令人信服的辩护。同样，一位优秀的企业经理以较小的规模模仿上天管理浩瀚的宇宙的才能。不论你干什么工作，你卓绝的表现与你能够发挥自己内在隐藏在神圣的才能，以及将这些才能运用于日常工作的程度成正比。

在一次采访中，我们这个时代最赫赫有名的男高音歌唱家卢西亚诺·帕瓦罗蒂认为，运用瑜珈是他成为杰出歌唱家唯一最重要的因素。在梵语中“瑜珈”这个词的意思是和谐。

帕瓦罗蒂讲的是渺小的个人与宇宙的和谐以及和谐如何对他这位歌唱家产生的影响。

你愈能显示上天的才能，你谋求实现自己的愿望和在职业生活中寻求正当的金钱报酬就愈容易。

这在富有创造性的工作中尤其显而易见，或许是因为艺术家比较容易看到自己工作的成果，而商人的工作则是一个不断发展的过程。我发现一位伟大的艺术家与一位有能力的艺术家之间的区别不在于他们的技能，而在于表达他们的心灵。你看见伟大的艺术家在工作中展示的那种上天的力量，宛若上天亲自触摸他们似的。

如同巴里谢尼科夫那样，一位伟大的舞蹈家能超越人的极限，把我们带进神圣的舞蹈王国。卢西亚诺·帕瓦罗蒂和琼·萨瑟兰的歌声以强烈的爱和欢乐深深地打动了我们的心。伟大的画家文森特·梵高的绘画作品不仅再现了自然，而且阐明和美化了它的奥秘。他的画超过了画的本身，是连接人类世界与神的世界的桥梁，我们愿意付几百万美元获得他的杰作。

超前主宰人生

虽然你掌握了技能，但是单凭这一点不见得能担保报偿伴随成功一同而至。帕瓦罗蒂腰缠万贯。梵高使那些拥有他的画的陌生人大发横财，可是他本人却从未过上体面的生活。让上天触摸你的工作的才能本身不能保证你获得资金报酬。

这个神秘的谜还有另外一面。你需要看到自己是成功的，

随后就象成功者似的主宰自己的生活。从你的意识中根除自己不足和无用的想法很有必要。以富有才华和妄自尊大的精神进行工作。对一些厚脸、黑心者来说，这是一件自然而然的事情；而别人必须有意识地去做。当格雷斯·凯利[①]乍到好莱坞的时候，她是个无名小卒，但是她的举止十分自然，宛若她已经是一位大明星似的。当她真正成为一位大明星时，她的仪表和举止更象一位公主，而不是电影明星。

在你能够得到外在报偿之前，你的心里首先必须感到这些报偿已经属于你了。简言之，你内心已预计将通过自己的努力来实现这一目标。你的行动将不费气力，而且更卓有成效，因为它们是受内心的驱使，而非因为你机械地按照一种准则去做。由于你感到成功是自己内心的现实，因此外在的成功将随着你展露自己的行动和态度而到来

改变态度

著名的《想发家致富》一书教导我们怎样才能想发财。多少年来我一直留心观察人们如何获得财富，不是思考、看书或者聆听使我们由穷变富，而是我们从心眼里改变态度使我们变得富有。你可以想你所要的所有东西，你可以断言你想要的所有东西，你可以理解你可能理解的所有事物，但是它将不一定能改变你或者你的境遇。

这些都是必要的步骤，然而，你的知识和理解力在你的

① 金像奖女星，后嫁给摩纳哥王子

心中充满活力之前，你的境遇不会发生变化。由于你已经经历了转变，这一切都成为可能。

这种转变没有固定的模式，它使你内心乐意去拼搏，并且具有孕育克服缺点的内在力量的取之不尽用之不竭的勇气。通过这种自我孕育，最终你将产生奇妙的不可思议的结果，这种结果将改变你对自己生活每个侧面的态度。

转　　变

70年代中期，在经历一场令人心碎的离婚之后，我决意到挣钱的世界试一试自己的羽翼。我左顾右视以后发现，加利福尼亚南部房地产市场欣欣向荣，蒸蒸日上，大多数房地产经纪人驾驶着名扬四海的轿车。他们似乎拥有用不完的金钱。我也获得了营业执照，开始在房地产这个世界中闯荡天下。

我能让自己过上过得去的舒适的生活，但是根本谈不上奢侈。在这段时间里，我开始阅看许多好书，试图改变自己与金钱的关系。除了看书，我每天将书中的知识用于实践，使其充满活力。

后来，我邂逅了一位精力旺盛的女士朱迪。我与朱迪携手合作。我们辛辛苦苦地干了一个月，做了我们应该做的一切，但是毫无结果。我们分文未挣。一天早晨，我们跟往常一样见面了，可是没有往日的热情，我们犹如泄了气的气球似的。那天上午，我们计划去看所有新上市的房地产。我们觉得心灰意冷，什么也不想看，所以我们决定在一座西班牙

天主教堂前停下来，干坐着。

除了我们两人之外，这座教掌空无一人。朱迪在教堂右边的一个座位上坐了下来，我坐在左边的一个座位上。空中安谧，教堂的墙壁静静地回荡着一百多年来的祈祷声。我举目望着圣坛，凝视着吊在十字架上的耶稣，一股悲哀和爱戴之情不禁油然而生。我开始以一种与十字架上的耶稣无声对话的形式祈祷：我从九岁起就热爱你。为了成为你的得胜者，我愿做一切。你记不记得我经常躺在我家的礼拜圣坛前祈祷。随着我年纪愈来愈大，我认识到你是在生活的磨难中考验你的信徒，我恐怕通不过你的生活考验。

我记得你在《旧约全书》中对乔布干了些什么。你剥夺了他的所有财产，然后是他的健康，随后是他做人起码的尊严。只有当他显示了自己坚定不移的信仰，你才以十倍的报偿恢复了他的一切。我害怕这种考验。我的血肉之躯很弱。我的心灵深处总是害怕屈服。要是我真的向你屈服，你将把我变成无家可归、四处流浪的女人，因为我身边既无朋友也没亲戚。你将使我的生活陷入困境，如同你对乔布做得一般无二。

一种温柔、清晰的声音在我的心灵深处回答道："对乔布合适的事情对你不合适。乔布为了满足自己，要求经受那种考验。他希望向自己证明他热爱我，而不是我需要这种证明。不需要你为了我一贫如洗。我向你保证，我将永远与你在一起。你就是我自己。你走到哪里，我都会为你赐福。你将一无所缺。"

我情不自禁地哭了半个多小时，这是宽慰的泪水、感激

的泪水。我一生背着的重负转瞬间卸掉了，犹如融化的冰似的消失得无影无踪。这时候，我听到学校学生甜美的歌声“美丽的美国”从圣坛后面的旁门飘进来，在教堂里回荡。

当我走出教堂时，朱迪在前门口等我。通过她那泪水汪汪的双眼，我知道她也刚刚经历了一种类似的经历。我们相互对视，不约而同地说道：“我们去买房子吧。”我们到市场上看新房子，两个小时之内买了两幢房子。

我不晓得自己将怎么付钱买这两幢房子，我甚至连分期付款的定金都出不起。不过，我和朱迪皆处于一种非凡的状态。我们感到一无所缺，只有富有。在那种精神状态中，什么事情都可能办到。我告诉她，我的银行帐户上只有九千美元。我这样说毫无内疚或者抱歉之感。朱迪说：“我将借给你钱。”

朱迪的丈夫一个月之前刚被罗克韦尔国际公司解雇，暂时没有工作。罗克韦尔给他一些股票作为对他在公司干了十五年的补偿。朱迪出售了这些股票，借给我分期付款的定金，我变成了两幢漂亮的房屋得意洋洋的（百分之五十）主人，它们坐落在加利福尼亚南部谢尔曼奥克斯与电影城之间著名的地区。我们对金钱的态度发生了转变。

朱迪借给我钱，我拥有这些房屋的一半产权，甚至她不晓得我将怎么还她钱，我也不晓得，这些全是不合逻辑的，更不合逻辑的是，她卖掉了自己仅有的金融证券，而她的丈夫此时又失业。工程师的工作很难找，到处都在解雇人员。可是，随着你的态度发生了变化，你与现实的关系也发生了变化。

打那天以后，我们触摸到的一切都变成了金子。我们兢兢业业、高高兴兴地工作。最重要的是，我知道我是一位获胜者，而且我明白我再也不必为自己变成四处流浪的女人而担惊受怕了。

几个月以后，除了能够还朱迪借给我的钱之外，我又获得了三栋房地产，以及一座带有两块空地和游泳池的漂亮的房舍，这是一座全套高级宅第。我搬进去，将里面装饰一新，换上全新的家具。我内心态度的变化标志着我新的生活的开始。

对钱持冷淡态度

不管你钱多或者钱少，记住："金钱不是你的一部分。你生不带它来，死不带它去。"享受有钱的乐趣，让钱为你服务，使你的生活丰富多彩。把钱看作是钱，仅此而已。别让钱占据你的整个生活，因为钱变化无常。对它保持冷淡的态度。

结　论

金钱的奥秘不是一种线性或者平面几何公式。即使最富有的人们也没有担保他们财源茂盛的固定公式。繁荣昌盛在许多方面同我们发挥上天赐予的各种本领的能力有关。除了这里提到的本领之外，还应该包括的本领有忍耐、自信、支持、自尊、决心、纪律、热爱、同情、慷慨、欢乐、勇气、正直、效率、甚至无情。我们愈能发挥这些本领，愈能运用上

天的威力。通过自己内在和外在的拼搏，最终我们将感到自己与上天—— 宇宙财富的源泉—— 紧密相连。

对厚脸、黑心者而言，这是一项永远完成不了的任务。每天我们经历上千次成功和上千次失败。胜利在于坚持。如果我们坚定不移地纠正自己的进程，我们就能够一次又一次地使自己成为世界财富的继承人。那就是金钱的奥秘，财富的奥秘：我们不必乞讨；我们只须要求按理属于我们自己的东西。

要点总结

▲汉字钱由三个符号组成，一个符号表示金，另外两个代表戈。汉字穷也是由三个符号组成，这三个符号描绘一个人站在一个坑的底部，弯着腰好象背着一个硕大的包袱似的。这些字不仅代表钱和穷，而且也说明了这两种状况深刻而美妙的寓义。

▲第一个戈表示为了生存而进行外在搏斗。任何人希望实现自己的目标，或者要求分享大地丰富的财富，必须首先准备为获得金钱而战。

▲第二个戈代表内在搏斗。一个人进行外在搏斗并且取得胜利之前，必须先赢得内在搏斗的胜利。贫穷更多的是心灵状态，而不是外在状况。

▲金钱和财富是通过与别的事物的相互作用而获得的。

▲为了能获得自我价值观，你不得不做一些首先值得自己尊敬的事情。

▲事实上，我们大多数人只停留在想在财务上富有。获得财富不是你愿意干什么来得到它的问题，更重要的是，你乐意放弃什么以便换取它的问题。

▲金钱是生活的组成部分，能激起人们最大的情感。它与极度痛苦和欣喜若狂紧密相连。当你有钱的时候，你从来不觉得钱够了。如果你失去钱，你但愿自己在有钱的时候更欣赏它。

▲生财之道不是为了金钱而追求金钱，而应懂得和发展你自己固有的天赋和爱好。

▲我们每个人都具有个人才华的火花，我们每个人都能够以自己独特的方式取得别人无法取得的某种成就。努力在这个浩瀚的市场上发现什么是适合我们的工作，是我们赢得生活的一部分。

▲在大多数情况下，生活并不玩捉迷藏游戏，而是我们两眼一摸黑。我们独特的才能常常在我们人生的历程中在许多境遇下自己显示出来。因为我们一门心思地谋生，别的什

么也看不见。

▲这个世界犹如一座用人垒起来的你争我斗的金字塔一般。你无法选择是否参加斗争，但是你可以选择在哪里战斗。别在金字塔的底层进行你的战斗，那里人太拥挤，接近顶点较容易。

▲你不必在祈祷中乞求物质繁荣。世界上丰富的财富自由地赐予那些根据自己自然的、生来就有的权利要求得到它的人们。

▲由于你感到成功是自己内心的现实，因此外在的成功将随着你展露自己的行动和态度而到来。

▲金钱不是你的一部分。你生不带来，死不带它去。享受有钱的乐趣，但是对它保持冷淡的态度。

在我的哲学生活中，
手段与目的
是可以互换的词汇。

—— 甘地

第 八 章
诈而不欺之道

关于欺骗的新见解

由于受西方好与坏的宗教观念的影响，“诈”这个词常常带有消极的涵义。从东方人的观点看，生活的现实具有相当程度的灰色情调。生活的现实很少是纯黑或者纯白的。同样，我们很难发现某人完美无缺，未受邪恶思想的玷污，也很难发现某人腐烂透顶，一无是处。

对于厚脸、黑心的实践者而言，诈是可用来取得必要优势的工具。邪恶不在于诈本身，而在于进行诈者和他的手段。马克·H·麦科马克在自己撰著的《他们在哈佛商学院没有教你的是什么》一书关于谈判那一章中说：“谈判策略方面口说的和事实的是两回事。一方面要毁灭对方那些离现实太近的观念，一方面又鼓励对方相信那些离事实最远的观念。”

具有二千年历史的中国战争谋略一书《孙子兵法》是一

部欺骗指南。孙子曰：“兵者，诡道也。故能而示之不能，用而视（示）之不用……”

一位美国顾客对我说：“与亚洲人相比，我们不擅长欺诈。我们拒绝承认自己进行欺诈，因为这同我们的文化信仰格格不入。甚至具有西方文化的人对欺诈这种想法都感到厌恶，其实，我们无法避免它。”西方人一面进行欺诈，一面又假装没有进行欺骗，而亚洲人则接受欺诈是他们日常生活必要的因素这一现实。他们著书立说，美化研究诈的艺术。

诈的功利

鉴于我们人人皆寻求能对我们的生存有裨益的人和条件，不利用某种程度的欺骗，有时候要实现你更大和更有价值的目标几乎是不可能的。我们最伟大的总统亚伯拉罕·林肯懂得厚脸、黑心的精神实质：诈而不欺的高超艺术。

在亚伯拉罕·林肯早期政治地位脆弱的阶段，他从未公开表示有意解放黑奴，让他们获得自由和平等。他的立场是随大多数人建议解放黑奴之后将他们隔离起来。

在取得一场决定性的战争胜利之后，林肯在葛底斯堡发表了著名的演说，在那次演说中他放弃了隔离的立场，清楚地阐述了所有人生来就是平等的。

林肯在自己政治生涯的早期不能自由地陈述自己的主张。他不得不运用诈骗来确保自己登上总统宝座所必需的选票—— 惟有那时他才能为黑人做更大的好事，把他们从不堪忍受的奴隶和不平等的桎梏中解放出来。

制造功利的假象

几千年来，实践厚脸、黑心的中国大师们以史料为证，运用了五花八门、名目繁多的手法，制造诱“饵”，驱使对方按照他们不可告人的计划行动。

蚯蚓可见，鱼钩看不见。外表吸引我们，而藏在里面的东西捉住我们。

同样，当你希望拉别人跟你一起干个人的私事或者经商时，你也需要制造诱饵。你必须使好处显而易见，以便吸引有意参与者。假如你找不到合适的好处，那么就制造一种好处的假象。运用这种原则，你将能够诱使自己潜在的对方参与你的行动。事实上，你们双方都会及时得到好处。下面就是这样一个故事。

在俄勒冈，草种是一种极其重要的农产品。该州为美国提供了几乎百分之七十的凉季草种，也满足了世界上差不多百分之五十的草种需求。俄勒冈草种公司一直对向中国推销草种感兴趣。问题在于，就象俄勒冈草种种植者们决心向中国人推销草种一样，中国人同样决心不买。早在八十年代初期，美国草种贸易协会竭力向在美国巡回访问的中国农业部一位付部长兜售草种，只得到干脆的回答。“不买。”其实，在中国人看来，这个建议是荒唐可笑的。这就如同向爱斯基摩人推销冰箱一般无二。

在汉语中，“草”这个字被用作贬义的隐喻。据说，一个傻瓜的两耳中间有一个草包。中国人从来不为了美化而种草。

中国人把草视为野草，他们的美化观点是拔草而不是种草。八十年代初，我的一位顾客努力向中国人出售草种，他的建议等于是让他们花宝贵的外汇买更多的草，然后拔起来扔掉！中国人认为买草种的想法是个天大的笑话。

1986 年，我被一家草种公司雇用来代表他们开发中国市场。我心想，兴许一事无成，但是如果能干点儿什么事，我自会找到门路。

我赴中国向中国政府介绍了一幅具有迷惑力的图画，勾划出对他们有巨大好处的轮廓，描绘了美国人的天真。由于中国官员总是对外国人抱着一种司空见惯的态度，认为人们天真，因此我的介绍轻而易举地被接受了。

我对中国人说，这家美国公司正在寻找一个成本低的生产来源，该公司想在中国生产草种，而且将以他们从美国种植者购买草种的同等价格从中国采购。这样，这个项目将给中国政府提供赚取急需的外汇的机会。我受到了热诚的欢迎，获得了礼遇。

随着中国人开始兴致勃勃地种植草种，我也开始经常地访问中国。在美国技术人员的陪同下，我们向中国人传授必要的生产技能，向他们指点草种的好处，以及怎样维护漂亮的绿草坪。

两年之后，中国人停止生产美国草种，因为这对他们太昂贵了。然而，在此期间他们认识到了美国草种的价值。他们开始直接从我的客户公司采购。

我起初就已预料到，美国这种产品的效能和美丽对中国人不会丧失，他们要主办 1990 年亚运会。七千名运动员参赛，

上千家国际新闻机构报道，几十万名观众观看，这是向全世界展示现代中国风貌的一次盛会。他们在亚运村运动场用美国上好的草种栽培草坪，引起了巨大的轰动。

亚运会成功地举办之后，从美国进口的草种成了最抢手的商品，由于供求原因，每磅草种售价高达五美元 (同样的草种在美国每磅售价不足一美元)。尽管中国平均一个工人的月收入为二十五美元，但是草坪已开始在中国的公共场所象雨后春笋般地涌现。如今，中国人把美好、平坦、厚实、宛若绿宝石般的绿地毯视为美丽，而不再是不合需要了。美国的草种甚至在北京的中南海院中种植了。

在这件事中，中国人民和我的美国客户皆从我通过制造假象的欺骗中受益。

功利的原则

虽然我们认为自己是文明的，而且培养自己按照通情达理和落落大方的举止来行事，但是当我们把这层虚假的外表去掉之后，我们发现自己如同所有动物一样受着自我保存的冲动所驱使。我们做的每一件事都受到这种本能的影响。

比如，结婚这一习俗就常常受着这种功利原则的约束。丈夫和妻子制造一种相互养育的环境。他们在情感、精神和财务上依赖相互支持。倘若一对夫妻之间再也没有爱情和感情，只要呆在一起比分手更有好处，他们将会继续呆在一起。这些好处也许是财务安全、孩子们的福利、或者社会地位。维持一桩没有生命的婚姻的原因数不胜数，但是动机只有一个

—— 自我保存。当一位男人和一位女人再也不能从他们的关系中挤压出任何好处的时候，他们就分道扬镳，各奔东西。

功利的原则支配着我们，我们运用功利支持自己的生存。即使我们无私地为他人服务，我们也总是平等获利，或者比接受我们恩惠的人内心中获得更多的滋润。

在商业世界中，我们与那些能够或者将会提高我们财务或社会地位的人们共度时光。如果一种关系不能使双方相互受益，我们则极少有时间呆在一起。

最近，我同一位朋友讨论这一功利原则的时候，他问我："你鉴别出人具有这些品质，这样是不是很消极？"

我答道："不。假如我告诉你，你把自己的手放在火上会被烧伤，或者如果你不会游泳，想跳入海洋里你将会被淹死，那会对我有害吗？我告诉你事物的本质错了嘛？我不相信坚持对人的本性一无所知会有什么好处。"

这一点，可以使我们了解怎样更现实地处理相互之间的关系。

无条件地支持

约莫 2700 年之前，中国有一位高贵的王子名叫管仲。他是管国的后裔，管国灭亡后，管家子孙逃亡到齐国，到了管仲时，管氏已经没落为社会最低层庶民。鲍叔牙是一位出生在名门贵族家的有钱学者，他赏识管仲的才华，跟这位以前的王子交朋友。管仲家太穷，他连吃饭的钱都没有，他的生计全靠鲍叔牙提供。日后，鲍叔牙给管仲一笔钱供他做生意，

管钟把钱用在自己急需用的方面。鲍叔牙替管仲辩护说："管仲很穷，急需钱用。他的心眼从来不坏。"不久，他们两人便成了全国人谈天说地的话题。人们嗤笑鲍叔牙愚蠢，讥讽管仲忘恩负义。

有三回，有人向管仲挑战，要与他比武，他三回溜之大吉。鲍叔牙替管仲胆小如鼠的行为辩护说："管仲家中有一位老母亲，将自己的身体置于危险的境地有违他的孝心。"当鲍叔牙被选作宰相时，他执意不从，坚持由管出任。

管仲证明了自己是中国历史上最伟大的宰相。然而，假使没有鲍无条件地支持和信任，管和中国都会成为失败者。

在我一生的大部分时间里。我遵从管鲍两人树立的无条件支持的准则行事。通过我的生活经历，我认识到管、鲍之间的关系实属罕见，一般人是很难达到这一点的。

互　　利

情同而亲合，
亲合而事生之，
情也。

—— 太公望

太公望生活在距今大约 3100 年以前，那时候，他撰写了世界上第一部兵法。他的哲学思想被后来无数中国军事谋略家所采用，就连闻名遐迩、深受赞扬的《孙子兵法》亦是在他的著作的基础上写成的。他的军事战略不是纯粹调兵遣将

和摆兵布阵，而是基于对人的本性的理解。通过对人的行为的亲自观察和研究，他发现世间存在着支配功利和互利原则的不成文的法则，普通人不知不觉地照此行事。运用这种理解，他能预测任何特定处境的结局，因此，最大限度地发挥自己的优势。他是中国有史以来第一位厚脸、黑心者。

正如太公望前面所说的那样："情同而亲合……"这是功利简单的原则。这一原则适用于国际舞台，也适用于我们个人生活。

1990 年 10 月底，南非反种族隔离领导人纳尔逊·曼德拉访问日本。当曼德拉得知日本首相海部俊树拒绝他提出的支持南非非洲人国民大会事业所需的二千五百万美元的要求时，他感到失望而且大为吃惊。日本政府的理由是官方不支持任何政治团体。

二千五百万美元对当今世界上最富有的国家之一日本来说算不上一笔巨款。问题不在于二千五百万美元，而在于"功利"。如果日本政府认识到他们如何能从支持纳尔逊·曼德拉的事业中获得好处，将会随之提供财政援助。

尽管日本政府具有不公开支持任何政治团体这一事实，总还有许多办成此事的办法。日本政府可以鼓励他们的私人企业捐款。日本大公司一直与他们的政府保持着密切的工作关系。经过三天筹款努力，曼德拉只获得三千美元捐款飞离日本，这笔钱是对他的事业表示同情的日本公民个人捐献的。三千美元还不够曼德拉此次旅行花销的费用。

日本人步欧洲共同体的后尘，取消了与南非的贸易关系。尽管如此，日本仍然同南非白人政权有着传统的友好关系，进

一步恶化与这个政府已经恶化的关系，得不到明显的好处。而且，支持反种族隔离斗争从来就不是日本国际政策中优先考虑的问题。日本政府一般来说对种族斗争不甚敏感。

当日本选择追随世界经济大国抵制同南非进行贸易时，它不是因人权问题所致，而是受这样一个事实所驱使，即日本只不过是在执行自己制定的塑造世界新领导形象的日程。

如果日本政府能够认清支持纳尔逊·曼德拉的事业具有明显的益处，那么将会给予资金援助。

自我保存的策略

在太平盛世、岁月艰辛、古代和今日，总有一些年轻有为之士在他们选择的领域里展示自己非凡的才华。

他们“登上”事业的巅峰之前，在他们证明自己的能力、利用自己一切睿智向前向上攀登期间，他们常常被称之为“野心家”。有趣的是，我们的社会通常蔑视“野心家”。我认为，我们应该向真正有才能的野心家伸出援助之手。除非我们出生在肯尼迪或者洛克菲勒家族，否则，我们每个人都在向新的高度攀登。今日的小人物也许会变成明日的“大人物”。当你向上迈进时，为了你自己，你应该帮助另一位拼命向上爬的人。

曾经在一次采访中，一次记者问格雷戈里·佩克，他为什么自愿同一位无名女演员奥黛丽·赫本在电影《罗马假日》中共同扮演主角。他的回答是：“我的动机是自私的。她才华横溢，我知道当这部电影公映时，她将旋即成为一位明

星。假如我一个人扮演主角，这会使我变成笑料。这完全是自我保存。”

台湾一位商界和政界领导人林先生告诉我说：“多年以前，台湾的蒋彦士自愿从政界引退，开始教书生涯。那时候，很少有人去看望他，人人都认为他以后再也不会从政。由于我一直钦佩他那领袖般的超凡魅力，我将邀请他到我家共进晚餐或者喝茶。那时，谁也没想到他今天会出任总统府秘书长一职。”

不用说，他们仍然是好朋友。你从来无法理解或知道命运的奥秘；当那些有为之士向上攀登过程中，我们总是应该助他们一臂之力。对于厚脸、黑心者来说，这是自我保存的一个好策略。

成为重要人物的关键

史密斯夫妇是加利福尼亚中部的农民。他们只不过是普普通通的庶民百姓，每天干着自己的活计。他们没钱没权影响任何人或者改变任何事物。就象我们大多数人一样，他们不是特殊的“重要人物”。

他们的女儿告诉我：“我的父亲和我的母亲截然相反。我的父亲对待别人的整个态度是，努力给他们造成一种印象，他有多么重要，因为在他的内心深处他知道自己不重要。与此相反，我的母亲明白她不重要，而且接受这一现实。她从不试图给任何人留下一种印象，或者证明一点，以显示自己多么重要。在她那文静、文雅的举止下面，她十分聪明，而且

实事求是。她懂得生活起码的美德—— 为她的同胞服务。通过服务，她提高了自己对社区的价值，因此她自动变得重要起来。”

再比如说，菲利普是个聪颖过人的制图设计师。他总是在自己小小的画室中月复一月地奋斗不止。不是他的艺术作品的质量而是他人品的质量危及了自己的财务成功。如同史密斯先生一样，菲利普也缺少“妄自尊大”之感。对菲利普来说，最重要的事情不是取得事业上的成功，也不是挣钱。对菲利普最重要的是使自己在别人的眼里显得“重要”。

他所做的正好与史密斯太太相反。他不是通过优质服务使自己对顾客有用，而是常常同自己正打算为他们服务的人们进行利己主义的竞争。无论何时，只要一位顾客用一种语调跟他说话他认为人家“无礼”，他就拒绝替人家工作，尽管他手头上没有一点儿活干，而且急需钱用。不幸的是，大多数可能成为他的顾客的人们达不到他的“尊重”标准。我问他为什么他觉得这些冒犯了他。他回答说：“他们认为正因为他们有一点钱，就可以指挥我团团转。”

不管什么时候，只要有人夸奖他，他就会象一团浸在水坑中的干海绵似的，把它吸干。他能一连数日对那回称赞感到异常愉快。

虽然菲利普不顾一切地寻求别人赞同他是“重要的”，而且渴望受人尊敬，但是与史密斯太太不同，他不懂得成为重要的人的关键在于使你自己对别人有用。

骗子与商人之间的区别

一位朋友曾经说：“商人与骗子都晓得进行诈骗的价值。骗子同商人的惟一区别是 :商人最终将给予他所许诺的好处。骗子则不会。”

一位好商人能够向自己的顾客清楚地说明跟他一起做生意的好处。他谋求说服别人相信他有能力给予这样的好处。他使别人感到他的明智地选择同他一起经商是一件愉快的事。

即使当一位商人把别人引上了歧途，他也会最终给予他所许诺的一切。有时候，他或许不能主宰一切因素，这可能导致他无法履行自己的诺言。与此相反，当一个骗子把自己的受害者引入歧途时，他从不打算兑现自己的诺言。

美国有一句俗话说：“不成功装成功。”这一说明既对骗子管用，也对商人管用。他们都利用诈骗术使别人看到通过与他们合作能得到好处。骗子与商人之间的区别不在于他们外表的行为，而在于表达他们的灵魂。

探讨诈之道也许首先会令一些人反感，不过，在使人的实际本性起作用方面，这是一种最肯定有益的工具。它能帮助我们每个人避免不必要的挫折，促使人们赢得获胜的优势。

要点总结

▲邪恶不在于诈本身，而在于进行诈者和他的手段。

骗子与商人之间的区别

一位朋友曾经说：“商人与骗子都晓得进行诈骗的价值。骗子同商人的惟一区别是 :商人最终将给予他所许诺的好处。骗子则不会。”

一位好商人能够向自己的顾客清楚地说明跟他一起做生意的好处。他谋求说服别人相信他有能力给予这样的好处。他使别人感到他的明智地选择同他一起经商是一件愉快的事。

即使当一位商人把别人引上了歧途，他也会最终给予他所许诺的一切。有时候，他或许不能主宰一切因素，这可能导致他无法履行自己的诺言。与此相反，当一个骗子把自己的受害者引入歧途时，他从不打算兑现自己的诺言。

美国有一句俗话说：“不成功装成功。”这一说明既对骗子管用，也对商人管用。他们都利用诈骗术使别人看到通过与他们合作能得到好处。骗子与商人之间的区别不在于他们外表的行为，而在于表达他们的灵魂。

探讨诈之道也许首先会令一些人反感，不过，在使人的实际本性起作用方面，这是一种最肯定有益的工具。它能帮助我们每个人避免不必要的挫折，促使人们赢得获胜的优势。

要点总结

▲邪恶不在于诈本身，而在于进行诈者和他的手段。

当你工作，你实现
地球上一部分最美好的梦，
那个梦诞生时，
上帝就把它托付给你。

—— 卡利尔·吉布兰

第 九 章
工作十四条突出的特征

通过工作，我们挣得金钱报酬。此书若不提及工作，则言犹未尽。行使厚黑之道对别人或者对自己更是在工作中履行职责。

1．工作：人类最美好的表达方式

工作是我们用来履行自己义务的主要表现方法。通过工作，我们对社会集体的利益和人类的进化作出贡献。工作是我们自我表现和自我保存的不可缺少的组成部分。惟有通过工作，厚黑之道的思想和精神才能展现出来。

2．为自己和别人提供生计

有一位年轻人穿过一片森林的时候，瞧见一只狮子衔着

一块肉递给一只受了伤的老虎。这位年轻人心想："上帝真好，他为自己所有的生灵提供生计。瞧那只老虎—— 上帝也照料它。既然我是上帝的孩子，上帝当然将赡养我。"

这位小伙子回到森林边缘自己的小屋中，停止狩猎，等候上帝给他提供生计。一个礼拜过去了，什么事情也没发生，他饥肠辘辘。两个礼拜、三个礼拜过去了，仍旧没有发生什么事情。不久，他便饿得奄奄一息。一位贤人路过了他的小屋，问他发生了什么事。他用体内存下来的微弱的力气讲述了他的故事。

那位贤人说："当你看见那两只动物时，你应该学习那只狮子而不是那只老虎。那只狮子为自己提供生计，也为别的动物提供生计。"

我向世界上所有企业家致敬，因为他们在自己的事业追求中冒着一切风险。他们赡养自己，同时也为别人创造就业机会。

3．工作是灵性的表达

你的日常工作与你的灵性表达是不可分割的。日常生活中的琐事能使你的灵性得到进一步升华。你的工作就是你的灵性显露的地方。

通过工作，我们待人接物、处理事情能反映出我们的灵性状态。通过工作，我们邂逅的人和事或是惹我们生气，或是令我们振奋。无论是激怒还是激励我们，一般皆能利用那种特殊的处境给我们上一堂有益的课。生活中每一件事都不

是偶然发生的。倘若你在生活中碰上的人和事激起你强烈的情感，这标志着你有必要好好看一看自己在那个领域的状况。

4．工作：最伟大的老师

劳动的目的是学习，
当你知道它时，劳动已经结束。
苹果开花等待结果，
当果实结出时，花瓣坠落。

—— 先知迦比尔[①]

每回我写一部书时，从这一主题所学到的东西都比我起初梦想的可能学到的东西更多。譬如，厚黑概念在我脑海里沉浸了二十多年。可是当我在这里描写厚黑学的时候，我的心中产生了全新的理悟，再也不仅仅是我心灵中的一种感觉了。随着我把它倾泻在纸上，将它分成生活的不同侧面，它便成为有形之物。工作是最伟大的老师。

① 迦比尔（约 1440—1518 年）系印度巴克派领袖、诗人。他反对种姓制度，主张宗教改革，力图统一伊斯兰教和印度教—— 译者注

5．工作不需要你，你需要工作

他必须履行自己的职责，无论它看来是多么困难，
因为这将把他从世俗生活的奴役之下解放出来。
如果他履行赋予他的职责，
依他的性格，
他能挣脱生活的束缚。

—— 《巴格瓦吉塔》

造物主为我们创造了这个宇宙，这个宇宙不需要我们，可是我们需要宇宙。

1990年，发现了一个距地球十亿多光年的银河系。任何一样距离我们十亿光年以外的事情，都是我们理解能力所望尘莫及的。这的确使我们对妄自尊大有了一种正确的看法。

不久之前当我坠入沉思的时候，我听到了自己的声音问一个问题："这个世界需要一本《美国厚黑学》的书吗？"

另外一个声音回答说："这个世界不需要这本书，也不需要任何别的书，但是，你需要写它。"这个声音令我大吃一惊。我原以为我写这部书是因为这个世界需要它。深思这一训导，我发现这是何等正确啊！其实，我不能不写这本书，我的内心驱使我提笔耕耘。所有惊世不朽之作都是因为它们的创作者受到不自觉地驱使所产生的，创造的必要性就是这样一股征服人类所有理智的强大的力量。

6．命运通过工作揭示

你的工作是发现自己的工作，
然后全身心地投入工作。

—— 佛陀圣爷

当你忠实于分配给自己的工作时，你的命运将忠实于你。假如你眼下失业的话，那么就让寻找适当的工作成为你的全部工作。如果你找不到适合自己的工作，这兴许该是你跃升至自己梦寐以求的自己创业的时候了。在此之前，你没有勇气辞去自己的工作和失去那份正常的薪水。常常绝望的处境能激起人们采取富有戏剧性的行动。

7．生命通过行动得到升华

如果你博学多才，见多识广，但是无所事事，蹉跎光阴，你的学识于己于人皆无价值。即使是一位哲学家，也需要谈论自己的信仰，或者著书立说，这样别人才能从他那渊博的智慧中受益。

宇宙永远处于变化之中，不停地进行运动。一个人不管他在睡眠、吃饭、或者静坐的时候，总是处在运动状态，甚至当他深睡眠不运动时，他的体内也一直在活动着，以支撑他的生命。作为婴儿，我们为了了解这个新世界新奇的事物而不停地工作；作为学生，我们为了从学习中获得基本的知

识和技能而工作；作为成年人，我们为了赡养自己和别人而工作；作为长者，我们为了保持身体康健，潜心思索过去的人生和未来的人生之途，向那些需要指点迷津的人们奉献我们的经验和时间而工作。根本的一条是，只要你活在这个人世间，你就无法逃避工作。

8．拥抱农民的美德

当我们为了自己生存的权利
付出全部代价的时候，
我们获得自由。

—— 泰戈尔

很多人无论何时只要一提到工作，旋即就会产生拖延和懒惰的念头。市场上出售许许多多关于人的行为动机的书。这些书的目的是促使人们由无所事事到采取行动，最终由采取行动到采取有效行动。

这些年来，我跟美国和亚洲的农民打交道，做了大量农业咨询工作。美国农民和世界上其他国家的农民所共有的特征是献身工作。

耕种时令和收割时令皆容不得耽搁。假如你拖延时间，错过了耕种节气，你全年将颗粒无收。假使你错过了收割节气，你将让庄稼烂在田野里。如果你错过了为庄稼施肥的时令，你这一年将会欠收。

农民喜获丰收取决于他不失时机地献身于自己的工作。

他无须阅读关于人的行为动机的书来战胜自己的惰性。

9.沃尔夫冈·阿马迪厄斯·莫扎特的工作秘诀

我对真理的信仰，以及对尽善尽美的期待，
帮助你驾驭创造。

—— 泰戈尔

有史以来，人类最伟大的音乐天才沃尔夫冈·阿马迪厄斯·莫扎特描绘他是怎样谱写乐曲的。

“当我身体健康、独自一人和兴致勃勃的时候—— 比如，乘坐马车旅行，或者吃了一顿美味佳肴之后散步，或者夜里不能入睡，只有在此时此刻我的思绪才处于最佳、最活跃的状态。这些时刻何时出现和怎样出现，我心中没底，也无法强求。那些思绪令我惬意，我将它们留在记忆中，而且正如我被告知的那样，我已习惯于在心里哼着这些思绪。要是我这样哼下去，不久就会出现这种情况，我兴许将利用这个片段或者那个片段，谱成一首动听的曲子。这就是说，让它们符合多声部音乐规则，适于各种不同的乐器演奏特色。

“所有这些点燃了我心灵的火花，如果没有外界干扰，我的主旋律就会拓展，变得有条理和明晰，尽管这需要挺长时间，但是总的曲调已几乎在我心中完成，这样我就可以对它审视一番，乍看起来，它就象一幅漂亮的绘画或者一尊美丽的雕塑。我不是在想象中听见其中的片段很成功，而是似乎

听见了整首曲子。我难以言表这是多么令人高兴哇！所有这一创作和乐曲的产生是在一种令人愉快和兴奋的梦一般美妙的境地发生的。整首合奏曲创作成功后听起来其实仍然毕竟是最美好的。因此，我轻易忘不掉已经在我心中产生的东西，这也许要感谢上天，是上天赐予我的最好礼物。

“当我开始将自己的思绪写下来的时候，我依照已经提到的方式从自己记忆的袋囊中—— 如果我可以使用这一用语的话—— 取出此前装在里面的东西。由于这一原因，我很快便将它们写在纸上，如同我前面说过的那样，因为一切已经完成，写在纸上的乐谱与我此前想象中的乐曲很少有什么不同。所以，在这一段时间里，我可以忍受干扰，无论我周围发生什么事皆无妨，我写乐谱，甚至与人交谈。不过，只谈论鸡呀鹅啦，要么谈论格雷特尔或者巴贝尔（指女人），或者别的这类事儿。可是，为什么我的手创作的乐曲具有独特的形式和风格，能够成为莫扎特式的乐曲，与别的作曲家的作品不同呢？个中原委也许跟我的鼻子为什么这么大，这么鹰钩一样。简言之，这样的鼻子是莫扎特的，它使我同别的人不一样。因为我真的没有研究或者刻意追求任何别出心裁的独创性。”

当我们干工作的时候，我们不得不静静地使自己与内心的自我相一致，以求得心灵的指引。每个人听到的自己内心无声的声音不同。对一些人来说，这种情况的发生是很自然的；而别人则须通过苦思冥想和求神拜佛来培育那种直觉。

10．将直觉作为经商的工具

直觉是一种有价之物，在西方世界被过分轻视了，然而，无论谁在任何不同凡响的工作中取得成功，总是凭借这一威力。

一位好的律师必须对法律条文了如指掌，倒背如流，而且应该研究自己所接受的案件。甚至，他还需要在直觉上洞察陪审团的所思所想，这样对案件的陈述将会使他们转向有利于自己所辩护的当事人。

一位侦破杀人案件的侦探告诉我，一位好侦探懂得如何按照自己的直觉和内心感觉行事，不管他的举动看来是对的还是错的。一位好商人在查阅手头上可查阅的资料之后，最终他将不得不依赖自己心里的感觉作出最后决定。

许多带有革命性的科学突破，常常始于一位科学家对不为人知的潜能的直观看法。尔后，他着手通过科学试验和结论来证明自己的直觉。

爱因斯坦十六岁的时候问道："假如我以光的速度移动，光看上去将会象什么样子呢？"这一问题成了他相对论的种子，他用了自己日后的毕生精力努力向全世界解释这一理论。

有机化学—— 苯环—— 的基石之一是在梦中揭示的。发明家 F·A·凯库勒在试图解破碳是怎么连接之谜。一天夜里他做了一个意味深长的梦，梦见六条蛇缠绕在一起，每一条蛇咬着另一条蛇的尾巴。他马上醒来，意识到自己的潜意识刚刚告诉他基本的六边形的组成方式—— 碳原子的组成结

构，这是苯环的基础。

简单地说，一种经过良好发展的直觉是工作场所有用的工具。这种直觉的来源同激励莫扎特谱曲的直觉来源一般无二。

11．发现自己自然的生活节奏

由于我们的造物主具有无穷无尽的想象力，这个世界不断地出现奇迹。我们每个人都与众不同，对某个人管用的，对别人不见得管用。

比如说，早睡早起是可以接受的正当的生活准则。对那些喜爱安谧的黎明的人而言，早起美妙极了。可是，对别人来说，这一准则也许是不利的。就象我前面提及过的那样，萨尔瓦多·达利、温斯顿·丘吉尔和休·赫夫纳，统统避免每天早起的起居方式，当他们感到最惬意的时候，集中精力、全神贯注地埋头工作。

这一章节特地为那些发现自己难以按照晚上九点至凌晨五点的作习日程起居的人而写。如果你的自然工作节奏在夜间工作最有效，那么就努力寻找能允许你这样的工作。

12．达到无限的极限

栋梁之材
不应用作筷子。

—— 中国格言

如果你有能力，就别遏制自己的想象力，说自己能力有限。同样的道理，你的工作使你大才小用，那么你就在浪费自己的才能，工作也干不好。

中国古代有一位天资聪颖的年轻人，因为冒犯了一位在朝廷任职的有权有势的亲戚，被发落到边远的地方掌管一座小村寨。他就任新职以后所做的事情就是饮酒睡觉。他对工作不闻不问，任凭公文事务堆积起来。一年之后，朝廷派了一位钦差大臣到村寨巡访，他一到村里就听到村民们抱怨这位年轻人如何玩忽职守。钦差大臣发现这位年轻人跟往常一样酗酒，便质问他不理政务问题。这位年轻人答道："你三天以后回来，一切公务都会办妥。"三天过后，那位钦差大臣重返村寨，发现一位身着官服、仪表堂堂的年轻人坐在一间整齐清洁的公堂内，所有公务全部处理完毕。这位年轻人仅用三天时间就干完了一年的工作。

那位钦差大臣后来得知，这位年轻人被发落到那个偏远的村庄，是因为他成了个人泄私愤的受害者。那位钦差大臣返回朝廷后向皇上秉奏，一位杰出的人才被误用对国家是一大损失。这位年轻人于是被召到宫中，重新委以重任。

13．工作的三个"P"

对大多数人来说，工作的三个"P"不是个奥秘。然而，它们值得提一下。

目的 (Purpose)：工作的目的，对一位飞行员而言，好比一幅航空地图；或者对一位远洋轮船长来说，就象一幅导航图。在你启程前往目的地之前，你必须知道往哪里去，以及怎样才能到达那里。

毅力 (Perseverance)：在忍耐那一章中，我对这一点已经用很大的篇幅进行过论述。

耐心 (Patience)：没有耐心，可能什么事也办不成。不幸的是，在这个世界上，时空和距离是我们不得不留有余地的两个因素。只有弹指一瞬间不会成事。就连象我去亚洲旅行这样很简单的任务也需要耐心，因为我坐在飞机上一趟就得十几个小时。有了耐性，什么事看来都会变得更加顺利。没有耐性，生活似乎益发具有爆炸性，而且混乱不堪。

14．工作：最崇高的祭品、最崇高的牺牲

倘若你尽职作出牺牲，
你无须做任何别的事情。
献身职责，人能达到完美无缺。

—— 《巴格瓦吉塔》

当某人以一种超然感履行自己的职责时，他所从事的那项工作就会变成一种对上天的牺牲，因而是对我们造物主的祭品。

我所说的超然是指什么意思呢？因为我们是血肉之躯，需要得到金钱报偿来维持自己的生命。对这种报偿过度关心，将永远不能提高我们的工作成果。相反，将会妨碍我们履行职责。当一位射箭手的目光盯着奖品，而不是瞄准靶心时，他肯定将射不中靶心，也得不到奖品。

我讲的牺牲是指什么意思呢？牺牲是一种付出的行动—— 向给予我们行动能力的人付出自己的劳动。我们干工作不附带满足自我欲望的心情，正是采取这种态度，我们的努力便成为对上帝作出的牺牲。这样，牺牲就是祭品。

把你的工作视为牺牲和祭品将不会减少你的补偿。不论什么补偿只要我们应该得到都会得到。其实，这种态度将会使平凡的工作变得带有几分神圣的彩色。它将提高你的工作质量，使你获得更大的补偿。

要点总结

▲工作：人类最美好的表达方式。当你工作，你实现地球上一部分最美好的梦，那个梦诞生时你就拥有它。

▲为自己和别人提供生计。

▲你的工作就是你的灵性显露的地方。通过工作，我们待人接物、处理事情能反映出我们的精神状态。

▲工作：最伟大的导师。劳动的目的是学习，当你知道

它时，劳动已经结束。苹果开花等待结果，当果实结出时，花瓣坠落。

▲工作不需要你，你需要工作。

▲命运通过工作揭示。你的工作是发现自己的工作，然后全身心地投入工作。

▲生命通过行动得到升华。根本的一条是，只要你活在这个人世间，你就无法逃避工作。

▲采取农民的美德。耕种时令和收割时令皆容不得耽搁。假如你拖延时间，错过了耕种节气，你全年将颗粒无收。农民大丰收取决于他不失时机地献身于自己的工作。他无须阅读关于人的行为动机的书来战胜自己的惰性。

▲沃尔夫冈·阿马迪厄斯·莫扎特的工作秘诀，流淌着上天的恩惠。莫扎特没有研究或者刻意追求任何独创性。

▲将直觉作为经商的工具。直觉是一种商品，在西方世界被过分轻视了。然而，无论谁在任何不同凡响的工作中取得成功，总是凭借这一威力。简言之，直觉是你内心的感觉。一种经过良好发展地直觉是一样可以兑换的商品，这种直觉的来源同激励莫扎特谱曲的直觉来源一般无二。

▲在上天恩惠的阳光下工作。上天的恩惠就象阳光一样，它一视同仁地照在所有人身上。同样，沃尔夫冈·阿马迪厄斯·莫扎特知晓怎么聆听自己的造物主的音乐。这种创造性不仅仅是通过人的努力来获得的，而是你自己的灵魂—— 上天的恩惠—— 的礼物。

▲发现自己自然的生活节奏。由于我们的造物主具有无穷无尽的想象力，这个世界不断地出现奇迹。我们每个人都与众不同，对某个人管用的事对别人不见得管用。

▲达到无限的极限。栋梁之材不应大材小用。如果你有能力，就别遏制自己的想象力，说自己能力有限。

▲工作的三项原则：目的、毅力和耐心。

▲工作：最崇高的祭品，最崇高的牺牲。你尽职作出牺牲，你无须做任何别的事情。献身职责，人能达到完美无缺。

能而示之不能。

——《孙子兵法》

第 十 章
大智若愚的好处

以退求胜

中国古典名著《三十六计》是一部如何通过不直接对抗获胜的指南。所有亚洲商人和政治家都研究这本书。由于我在过去出版的书中已经论述了《三十六计》，因此我们将不深入探讨这一问题。人们只要看一下标题："扮猪吃虎"、"大智若愚"、"走为上策"，对这些计谋的实质就会一目了然。

在实际生活中，不管你多么有能耐，多么无情，总是有人比你更有能耐，更加无情。培养这种敏感性很重要，即认识你何时应该奋力反击，何时应该委屈求全。更为重要的是，应该培育自己忍受委屈求全的力量。当到了实现你的目标的时候，委屈求全有时候能比奋力反击更加有效。

当今日本经济获得成功，清楚地显示了委屈求全的威力。第二次世界大战中，日本被战败以后由半个世界的统治者沦

陷为被占领国，它吸取了惨痛的教训，即侵略并不总是能够实现自己的目标。经过四十五年默默地卧薪尝胆、委屈求全，如今日本再度繁荣昌盛，威震全球。

当你获胜时，你失败

“当你获胜时，你失败。”这是意大利阿西斯天主教圣人圣弗朗西斯的至理名言，它具有深奥的见解，起初不容易被领悟，但是下面这个故事将阐明这一点。

多年以前，我遇见一位六十开外的男人，他就象坠入一个伸手不见五指的泥坑一样，似乎毫无希望。他已经失业三年多，生活的积蓄全花光了。

五年之前，一切都变了样，他步入了眼花缭乱的金融世界，从事有利可图的海外房地产投机生意。结果，这竟然是个大骗局，他损失了 27 万美元。

他对自己的损失十分懊丧，于是诉诸司法。他被迫花费大量工作时间来打官司，最后弄得他丢了饭碗。打了三年官司和失业三年以后，他用完了剩余的积蓄。等他打赢了这场官司的时候，那位罪犯已经将他的全部财产兑换成现金挥霍殆尽，而他则倾家荡产，两手空空。

在生活中需要展开数不清的大大小小的搏斗。我们大家都必须学会明智地选择，在哪些搏斗中进行拼搏，在哪些搏斗中体面地接受失败，并且忍受随之而来的那次失败的耻辱。有时候最后胜利的代价是十分昂贵的，结果你是个真正的失败者。正如美国汽车企业家李·艾科卡说的那样：“假如将竞

争降低到仅仅为‘谁能够生产最廉价的产品’，那么最大的赢家将是情愿成为最大的输家的人。”

别惹能够伤害你的人

汪先生是香港一位天资聪颖的艺术家，他过去经常制作一些数量有限的陶器，然后向朋友们推销，挣得微薄的生活费。刘先生是一位艺术品推销商，他偶尔看见汪先生的作品，一眼看出了汪的潜力，同意为他推销陶器。

刘先生征集了一千名赞助人，每位赞助人交付了相当于一千美元的会费，总额达一百万美元，刘先生用这笔钱发起了推销运动，其中包括举办个人艺术品展览，在报刊杂志上大张旗鼓地进行宣传，以及开展许多别的推销活动。三年以后，汪的艺术品在香港一举成为最受人喜爱的当代艺术家的收藏品。如今他的作品每件价值高达十万美金。

汪先生开始思量，为什么我应该把自己收入的一大半付给刘先生？更有甚者，刘是一位横行霸道的人。甩掉刘，独立自主、另立门户兴许更好。汪先生跟一位远房亲戚兰太太商量了这个问题，兰太太是颇有成就的女商人。

兰太太真诚地劝告他说：“有一些人你千万惹不得，刘就是其中之一，不管你对刘先生有什么不满意，你都应该忍耐。刘在香港艺术界是个能够呼风唤雨的人，他很快使你成名成家，也能更快让你威名扫地。作为一位正在崛起的艺术家，你横竖不该与刘先生反目成仇。通过迎合刘，你获得了世人的承认，这是你做梦也没想到的事。艺术世界纯粹是维护价值

问题。你需要同刘携手合作。”兰太太的忠告是最有远见的。

香港一位为了生计和名望而苦苦奋斗的画家来到旧金山，开始寻找一家画廊展销他的作品—— 描写他家乡渔民们生活的油画。他四处奔波，毫无收获，最后才发现一位赏识他的才华的人。此人是一家大名鼎鼎的画廊的主人，很喜爱他的作品，于是他举办了许多场展览，大力推销这位画家的绘画。这位画廊主人将他的作品印刷成供咖啡茶几上摆设用的彩色画册，投资巨款把他的油画作为这家画廊的主要展品来介绍。通过这家画廊的努力，他的第一幅画卖了二万美元，第二幅画又以八万美元的高价售出。那位画家、这家画廊和那些油画的收藏者都从中受益。

然而，这样干了几年以后，他的朋友们说服他最好还是单起炉灶另开张。最后的结局是：这家画廊倒闭了，那位画家开了一爿小商店专门销售自己的油画，这些画对收藏家来说已经没有商业价值。那位画家的毛收入并没有这家画廊推销他的画时高。更为糟糕的是，所有对他的画进行了投资的人都亏了本，我也是其中之一。

要点总结

▲以退求胜：如果某人能力强，力气大，他应该藏而不露，表面装作呆头呆脑，软弱无能。

▲在实际生活中，不管你多么有能耐，多么坚强，总是有人比你更有能耐，更加坚强。

▲培养这种敏感性很重要，即认识你何时应该奋力反击，何时应该委屈求全。

▲更为重要的是，应该培育自己忍受委屈求全的力量。

▲当到了实现你的目标的时候，委屈求全有时候能比奋力反击更加有效。

▲当你获胜时，你失败。当我们进行不应该进行的拼搏时，即使我们取胜，我们也失败。

▲我们大家都必须学会明智地选择，在哪些搏斗中进行拼搏，在哪些搏斗中接受失败，而且忍受随之而来的那次失败的耻辱。

伟大的人总是遇到平庸者的猛烈反对。

—— 艾伯特·爱因斯坦

第十一章
如何利用求生的
残忍性来利己利人

圣人、钱包和扒手

我们每个人在正常的生活状态下都试图确保个人的利益和生存。生活的现实是，如果你真心诚意、钱包外露地生活，你必须愿意而且作好被伤害和丢失钱包的准备。一位圣人带着钱包在大街上行走，扒手的眼中没有圣人而只有钱包。对扒手来说，钱包是他生存不可缺少的东西，而钱包是谁的无关紧要。

这个世界的现实是存在着窃贼和强盗。在你我的天地中，这些盗贼不只是拿你的钱包，更糟糕的是，他们将使你丧失对人类美好的信仰和信念，使你内心很痛苦。因而，了解世界上存在野蛮行为，用厚作为盾牌保护自己免遭伤害，用黑作为利矛进行难以躲避的搏斗，至关重要。

保护你的利益

在这个世界上，大多数人感到好人似乎总是得不到好报。当我们过于倾心于讨好别人，太好说话的时候，别人也许会得寸进尺，捉弄我们。

假如你不理直气壮地坚持要求得到真正属于自己的东西，别人不会帮助你。即使你果真维护自己的权利，很多人也会企图恫吓你。他们希望压得你低人一等，使你灰心丧气，这样你就不会阻碍他们前进的路途。

芭芭拉是一家电视台的新闻主播。她在这家电视台干了五年多，她的新闻节目最近被评为当地第一流节目，可是这五年来她向事业的顶峰攀登并不总是一帆风顺，轻而易举的。

三年以前，当她不得不与电视台谈判签订合同时，她遇到了一些严重的阻力。电视台经理向她暗示，他再与她续签合同，没让她走人，她应该感到幸运。她很清楚地听出了言下之意："你是个姑娘，姑娘们不应该咄咄逼人。"

当她要求修改合同时，电视台经理大发雷霆，她强烈地相信本身的自我价值，拒不让步。每天新闻部主任都把她叫到自己的办公室，对她的工作横加指责，而且每回训斥结束时总是说："签这个合同吧。"四个月过去了，她仍然毫不动摇。最后，电视台经理答应了芭芭拉提出来的每一项修改的要求。

然而，在她签订合同之前，她把合同拿去征求一位律师的意见。这位律师建议在措辞上作几处小小的改动。她回到

电视台告诉他们此事时，他们大吃一惊，又一次暴跳如雷。她的上司们直言不讳地说，他们认为她的行为太自私，不道德。即使这时，芭芭拉也不让步。最终，根据双方都能接受的意见，对合同的措辞进行了修改。

最近，芭芭拉与同一家电视台又签订了一项为期三年的合同，这一回容易多了。正如她说的那样："如今，他们知道我是什么样一个人，我说到做到。跟我在一块儿工作的很多人对我说，我应该要求比我真正想要的更多，然后再让步，这样能使主管们有胜利感。可是，我不以为然。我要求他们给我提供必要的条件，而其它锦上添花的条件我不会奢求。"

这个故事的意义不在于芭芭拉的谈判手法。没有什么条条框框左右你应该要求得到比你想要得到的更多的东西，或者仅仅要求获得那些没有你就不能生活的东西。更重要的是，应该注意和分析使芭芭拉如此坚强的精神。她被迫每日顶住电视台领导以威胁、淫威和侮辱的形式进行的恫吓。与此同时，她又不得不以一个妙趣横生的记者的职业风度，兴致勃勃地面对摄影机镜头每夜播送新闻。她从不让谈判中滋生的那种情绪影响自己的工作。芭芭拉具有一种强烈的自我价值观。她运用厚保护自己免受淫威的伤害，让自己为了获得应该获得的东西而战。她利用黑使自己意志坚强，坚持信念。

辨别好坏的目光

狗眼看人低。

—— 中国格言

在旧社会的中国，一般人养狗不是供家人玩赏，而是用来看家，防御外人破门而入的。一条不咬人的狗对一位中国主人来说毫无用处。可是，中国的狗没有专门训练它成为看家狗。它应该袭击谁，应该让谁进屋，全凭它的本能来定。一条狗让一个强盗进入它的主人的屋子，或者咬了一位不应该咬的重要的来访者，它就会遭到不幸。狗很快地学会按照几条简单的规则，区分谁是受欢迎的来访者，谁是不受欢迎的来访者。1. 攻击任何一位企图进屋的衣衫褴褛或者蓬头垢面的陌生人。他不是叫花子就是小偷。2. 攻击任何一位看来情绪低落、鬼鬼祟祟、或者缺乏信心的陌生人。咬他不会带来任何麻烦。这是向主人显示，你要提高警惕的简便的方法。3. 如果一位陌生人既衣衫褴褛，又垂头丧气，毫不犹豫地扑上去。这是一次垂手可得的胜利，而且不带丝毫风险。4. 别攻击衣冠楚楚或者穿着考究的陌生者。他极可能是一位受欢迎的来访者，咬他可能惹得主人揍它。5. 甭袭击情绪高昂、信心十足的陌生人，他兴许会亲自动手揍你一顿。6. 倘若一位陌生人衣冠楚楚、穿着考究、情绪高昂、信心十足，摇着你的尾巴，向他迎上去。

这些简单的区分好歹的规则，在世界上的商人中间，在政治领导人中间，以及中国的狗中间司空见惯。在确定他们应该拍谁的马屁和应该攻击谁当中，他们统统倾向于在有钱有势者面前卑躬屈节、奴颜婢膝，而对又穷又弱者则凶相毕露，毫不留情。

不光是政治领导人和狗照此行事，有时候坐在董事会会

议上聆听他们讨论如何吞取其他公司，他们总是把目光放在实力较弱的公司上。同样，留心观察小学生在操场游玩时，你会发现较大的孩子常常瞅准较小的孩子捉弄他们。没人教他们，孩子们直觉上也懂得运用这一原则，因为这是一种天生的自然的本能。

猎人的本能

上面描写的行为是放之四海而皆准的真理。那些天生狡诈、残忍的人们，总是占那些心底善良、信任他人的人便宜。在动物王国，狮子惯于在一群数以千计的大羚羊中，挑选出生病的或者垂头丧气的那只作为腹中餐。我们人类也将自己的内心状态披露给别人。一旦别人觉察出我们的胆怯和怯懦，我们旋即便会成为他们攻击的目标。这种猎手的本能完全出于直觉。

我的一位朋友跟他的合伙人携手搞一个项目达八个月。他花费了自己的全部储蓄和时间，成功地完成了他所负责的那一部分研究和发展计划之后，谁知那位负责市场开发的合伙人竟然私下觅得另一位合伙人，此人能够提供额外的资金，于是他毫不留情地把我的朋友凯文排挤出该项目。由于凯文把自己的钱全部花在了研究和发展上，如今连雇一位律师起诉那位原定合伙人的钱都没有。

凯文是这样一个人，他觉得人人都是最好的人。只在他身边呆一会儿，你就会知道他是个“好”人。其实，他心底太善良了。因为他盲目而又坚定不移地信赖别人，他将自己

置于被他的合伙人捉弄的境地。没有一纸书面协议，他便开始埋头工作，把完成了的产品拱手交给自己假定的合伙人。

凯文不是世界上惟一一个傻瓜。几乎人人在一生中都有那么一次相信原以为值得信赖的人，结果发现他们并不可信。经过这一过程，我们认识到，做一位斗士，为自己合法的应该得到的东西熟练地奋战，是很必要的。

当心咬人的狗

古时日本有一位赫赫有名的禅宗大师曾经说过："天地万物皆是上天赐予的爱。出于那种爱，宇宙开始存在，上天不是利用别的物质而是用他自己创造了这个宇宙。"

有一回，他训道之后，一位信徒深受他的话语所鼓舞，内心充满了爱。当他穿过一座村庄向自己的家走去途中，一条凶恶的野狗拦住了他的去路，露出了所有牙齿，开始狂吠。这位信徒心想："我的师傅刚刚教导我，这个宇宙的万事万物都是上天出于爱心创造的。既然上天利用自己的生命创造了这个世界，我应该热爱和尊重所有生灵。"他一面冲着狗微笑，心中充满了爱，一面从狗的身边径直走过去。可是，他刚靠近狗，狗便咬了他一口。

翌日，他来到师傅家，告诉他所发生的一切。那位师傅回答道："也许你晓得上天是用他的形象造就了你，这个宇宙的实质是爱。不过，没人将这些告诉那只狗。"

犹如那位年轻的信徒似的，我们很想做好事，将每个人看作顶好的人。然而，我们对特定环境的判断常常被无知引

入某种程度的歧途，因而诱使我们采取不恰当的反应。那位年轻的教徒理应避开那条野狗，或者吓唬它，把它撵跑。谁从狗的前面走过狗就咬谁。这只野狗就象扒手一样，看不出从它身边路过的人的内心状态。正如我前面说过的那样，当一个扒手看见一位圣人，他的目光盯住的不是圣人，而是他的口袋。

抓紧重要和不重要的优势

许多美国人告诉我，他们觉得东方人是精明的讨价还价者。不管在国际谈判桌上还是在汽车交易商的推销办公室里，亚洲人都是这样。大多数东方人从很小的年纪就无意识地受到这样的训练，即奋力争取优势地位是很重要的。当他们花一分钱，便指望得到更多的回报。

依我观察，那些在小事中维护自己利益的人，同样在重要的事情中也捍卫自己的利益。这并不意味着他们小肚鸡肠，心胸狭窄，对每一分都斤斤计较。反而，他们能慷既地施予他人财产。然而，问题的关键在于，他们“随心所欲”，而不是不情愿地受他人控制。

我的朋友 J·J是台湾一位有钱的女士。她最近来美国期间，为在美国念高中的 17 岁的儿子购买一辆崭新的沃尔沃牌轿车。她给城里每一位汽车商打电话，最后从给她最好折扣的汽车商手中购买了那辆轿车。这不是说她非得节省那笔钱不可，而这是她的个人处事方式问题。我陪她去取那辆新车的时候，那位干了十五年汽车买卖、久经风霜的推销商对我

说，卖车给穷人比卖车给富人要容易得多。

在买车和讨价还价的全过程中，她让自己的儿子一次不拉地参与其间。她告诉我说："他必须从小就学习努力争取最佳交易的重要性。"

乔治的一生中有一种一如既往、毫不更改的习惯，即他总是上当受骗。尽管他是一位多年的企业家，可是过去他也是一位多年的失败者。有一回，他给我讲述了一个十分有趣的故事。他 6 岁的时候，在自家门前摆了一个小摊，卖母亲冰箱中存放的食品。他取出蔬菜、水果、鸡蛋，在每一样东西上贴一个标好价的标签。他每个鸡蛋卖一美分，而他的母亲买的这些鸡蛋每个花了三美分。他很快就将鸡蛋和蔬菜卖个尽光，赔了本钱。他那十分溺爱他的母亲觉得这很好玩。她从未向他提说过做生意的目的是赚取利润。

多年以后，他做亏本买卖的历史出现了转折点。乔治和他的妻子玛丽都在跳蚤市场工作。他与另一位展销商进行易货交易，用零售价为 25 美元的一件产品换了一样 5 美元的东西。玛丽原来花了 14 美元买了那件产品。他跟玛丽讲了这件事之后，她的脑子里马上闪过一道红光，乔治又让别人占了上风。

玛丽对乔治说，钱的差价是件小事，可是重要的是，乔治必须不再重蹈做亏本买卖的覆辙。就在那时，他的内心发生了某种不同寻常的变化，他头一回发现自己过去的所作所为是何等荒唐可笑啊！

他对玛丽说："从此，我再也不做亏本的买卖了。明天我要回去告诉那位商人，我做了一笔糊涂亏本的生意，问他打

算怎么办。”玛丽对他说别惦记着这事。玛丽知道，乔治回去找人家是很棘手的，尤其是这次易货交易涉及的钱，数额这么小。乔治有生以来第一次下决心学习怎样改正自己过去的行为。乔治对玛丽说：“回去争个公道对我来说没有什么可损失的，只有获取。最坏的结果就是他将对我说‘没这回事’。我可以察颜观色，向他学习怎么处理这种对抗。”乔治回去找到那位商贩，重新成功地谈判了那笔交易。他又获得了几样东西，弥补了美元总数的差价。

所有这些故事听起来也许是区区小事，不足挂齿。然而，无论我们与公司举行错综复杂的谈判，还是料理日常平凡的琐事，我们总是通过同一个地方—— 我们坚强的或者脆弱的心灵—— 来进行。表现形式或许不同，可是动机的来源总是相同的。

在搏斗中用气概以一胜十

如果你认为“别做受害者的唯一办法，就是与世界上别的人一起顽强不屈，残忍无情，”那么你就遗漏了我一直苦口婆心在证明的微妙的论点。就象我在前面提到的那样，商业世界宛若动物王国一般，我们每个人都把自己的心灵状态传递给别人。我们要么说：“我随时可以让你骗我”，要么说：“别欺负我。’

当你仔细琢磨厚、黑的精髓时，你将使自己的精神面貌及时发生转变。需要记住的重要事情是，不是你的言论或者行动是否坚强还是温柔，而是你的言行背后的精神反射出你

的内心状态。十六世纪日本的剑术大师宫本武藏曾经说过："你必须细心揣摩武士技能之道，你才能在格斗中用你的眼神战胜对手。通过刻苦训练，你将能在搏斗中用你的气概以一胜十。"

厚、黑之道起步

对于一位刚开始实践厚黑之道者来说，最重要的是掌握忍让的能力。我在前面已经讲过这个问题，但是我重新论述这一点，是因为这是一个至关重要、有说服力的概念，西方文化对此一无所知。

人们可能会犯这样的错误，即初次学习厚黑之道时，他们开始醒悟，过去他们常常是狡诈、残忍者的受害者，如今他们强烈希望马上讨回公道，谋求反击。通过研究这本书，你将开始认识到，你拥有惹是生非、报仇雪恨的能力。在对抗中，你会变得渴望采取咄咄逼人的攻势，准备投身搏斗。这如同钟摆在你的一生中一直朝一个方向摆动一样，这时你试图调整它的摆动方向，让它往相反的方向摆动。当你将自己强硬的态度付诸实践时，众多好心肠的人们就会受到你的举止的伤害。在此过程中，你可能使自己变成一个恶人，见到谁就冒犯谁。那些无心欺负你的人们，将会把你当作自卫的目标。这样，你将再度成为受害者。

当你实践厚黑之道时，为了保护你自己，首先应该获得忍让的能力。你的外在行动也许看似谦恭，不具威胁性，可是内在千万不能忽略自己的目标。当你能够不动声色、迂回

地进行搏斗并且取胜时，为什么要发起正面进攻呢？在你的对手发觉你对他没有威胁的时候，他与你打交道当中，大概不会使用最狠的手段对付你。但是，假如你预先警告他，过分夸大自己的实力，他将被迫使用自己最有效的武器对付你。

别低估你的对方

所有的商业关系都出于人们希望由合作而达到互惠的目的。然而，随着时间的推移，各种事情的发生，起初团结一致中蕴藏的利益冲突兴许会开始表面化。

开始从事一桩新的企业，起初各方和和气气，举止高尚。由于这种友好的气氛，很多人便倾向于过分暴露自己的内心世界。可是，流露出来的这些表面上看来无关紧要的信息，将来有一天，这些信息可能会将你置于不利的境地。

芭芭拉和杰里是同一种行业中受人尊敬的行家。他们决定利用业余时间，在一块儿共同开发一个与他们的专业有关的项目。随着他们把大多数空闲的晚上时间花在研究这个项目上，他们开始相当了解对方和各自的家庭。

一年半过后，这个项目快要大功告成了，杰里拿定主意想独自拥有这个项目。可是，他已同芭芭拉签订了一份合伙契约。杰里图谋撕毁合同。他向一位律师请教以后，得到的结论是，要毁约几乎是不可能的事情。杰里不得不寻找别的途径。

通过家庭社交聚会，杰里得知芭芭拉有抽大麻的毒瘾。于是，杰里对芭芭拉说，她应该自动放弃自己在这个研究项目

中的权益，否则，他将把芭芭拉的隐秘公布于众。芭芭拉即刻放弃了自己的权益。她经不住这桩丑闻的打击，尤其因为她是一位颇受人尊敬的门诊心理学家。

芭芭拉犯了两大错误。第一个错误显而易见，她不应该吸非法的毒品。第二个错误是，她严重低估了杰里，结果被人利用，自食其果。

平静的盗贼，安谧的扒手

与那些可能暗地里搅和你的平静和安谧的人，保持一定的距离。在你的日常生活中，你将在每一个角落碰上这号人。这些人不见得都是狡诈或者残忍者，也不一定会对你的生涯和事业的目标构成真正的威胁，但是，他们会给你带来无尽的烦恼。

他们一生以自卑为乐，即使别人善待他们，他们的言行也很尖刻。他们是弱者。一方面，他们讨好那一号将他们视为粪土的残忍、狡诈之辈，另一方面，他们又对那些待他们和气、善良的人们很刻薄。这些暗中骚扰别人安宁的人应该予以回避。他们认为他们的社会地位低于自己的才能，因而对人生愤愤不平。为了出口气，向社会讨个公道，他们便作出这样的举动，一边攻击对他们友善的人们，一边又对不友善的人们竭尽阿谀奉承之能事。

他们的这种心理发展完全是身不由己，情不自禁。这些搅和别人安宁的人们利用自己和蔼可亲、妩媚诱人的外表，神不知鬼不觉地赢得你的欢心和信任。可是，当你容许他们接

近之后，他们就会向你出击，以便在他们的眼里让你威信扫地。如此一来，他们可以暂时提高自己的内在威力，一时觉得痛快。但是，随后他们通常对自己伤害无辜的人感到懊悔。然而，他们又无法控制自己，结果下次依然如故。

不过，重要的是，甭对他们以其人之道还治其人之身。假使你这样做，他们将会终身袭击你。这些人是“千刀万剐别人，置人于死地”的高手。你应该无时不刻地同他们保持一臂距离。这样，他们将会永远尊重你，恳求你给予友谊。随之，他们就会将这种惹是生非的精力转嫁到别人头上。

两极化理论

我们希望自己所见到的每个人都热爱我们，赞扬和支持我们的工作，与我们有着相同的观点。实际情况是，不管你的工作还是观点有多么神圣，或者何等高尚，你皆无法让每个人都赞同你。此处有个奥秘是，你不需要每个人都与你志同道合，而是需要认清爱你及恨你的力量，并且学会运用这种力量为自己谋福利。

一位最有权威和受人爱戴的基督教保守派牧师，公开鼓吹不同派别的基督教与被他视为异教的其它宗教之间两极分化。他挑起的论战不但没有减少自己的信徒，相反，通过运用他的两极化理论，他的牧师地位迅速得到加强。即使在报刊连篇累牍地揭露他拈花惹草的丑闻之后，他照旧红红火火，不断扩大自己的势力。他的秘密武器是，说服自己的追随者憎恨别的教堂和宗教，自以为多么有道德，结果他们自动成

了他终身的信徒。

虽然两极化概念通常为人所不齿，但是事实上，社会各个阶层都运用这一概念。因此，重要的是，我们应该学习两极化艺术，以便认识它，避免沦为它的受害者。掌握这种力量将会使我们实现自己崇高的目标。

其实，你难以赢得每个人的心。倘若你能够得到一半人支持你的事业，即使另外一半人鄙视它，你肯定已经踏上通往胜利之途。

情人与斗士的和谐

最近，我做了许多梦，每一个梦都充满了爱和同情，没有一人抱有欲伤害他人的邪恶之心，所有人都很直率、谦逊，对金钱和社会承认毫不关心。没人担心受虐待，或者遭人苛刻地品头论足，因为这些观念统统不复存在。我们大家如此心心相印，无拘无束。

一位女朋友在我的梦中出现。在实际生活中，她津津乐道于两种情感—— 羡慕和妒忌。她沾沾自喜被那些财富比自己少的人羡慕，耿耿于怀地妒忌那些财富比自己多的人。但是，在我的梦中，她不在乎谁有更多或者更好的金银财宝，也不介意自己的财富。她想要做的就是爱别人。

随后，在这个理想完美的梦中，我梦见了一位男朋友，他享有显赫的社会地位。他告诉我："没有爱情，我就无法活下去，我要离开我的妻子。我再也不为给予我地位和财富的社会与政治而烦恼。我要放弃一切，我要爱别人和被别人爱。"

在我的梦中，每个人的心暴露无余，燃烧着爱的火焰。当我从梦中醒来的时候，我也觉得自己的心里美滋滋、甜蜜蜜的，对每个人和物充满了爱。我不想当一名身披盔甲、手持长矛的武士。我只想毫无防卫，赤裸裸地暴露自己的情感。我想做一个充满爱心的人。可是，在这个世界的现实生活中，正如甘地所说："暴力是肉体生命中固有的不可缺少的因素。"

在我们这个世界上，如果一个国家渴望和平，他们必须武装自己。没有足够的自卫能力，和平只不过是一场难以实现的黄粱美梦。

同样，一个情人难以爱别人，除非他或者她有足够的把握首先爱自己。如果你的生活中充满了愤怒和挫折这样令人沮丧的情绪，因为你使自己容易受别人骗，那么，你就很难对别人怀抱积极的感情。你将开始怨恨所有人，因为在你的眼中，他们是恶毒的，他们统统是贼。

这个世界也许不乏狡诈、阴险之徒，同样我们都可以证明，也有许许多多高尚和令人尊敬的人。保护自己免遭不必要的伤害，能使你培育爱的温柔的心灵。假如你用厚、黑之道武装自己，沿着人生的旅途前行，你就能保护和滋润自己心灵深处高尚的情感。

利用他人的残忍性取得成功

吉姆·布朗是美国足球史上一位最赫赫有名的后卫。在一次采访中，他曾经说："多少回，当有人企图伤害我时，这只能使我变得更加坚强。我摄取那种消极的能量，让它流遍

我的全身，然后再把它扔回给他们。”

我敢肯定，假如我们回首往事，我们每个人都取得了一些成就，要是没有一股强大的反对力量的挑战和刺激我们的话，这些成就我们平常是无法取得的。

理查德和萨姆在同一家公司当计算机软件工程师。理查德工作的目标是支持自己的老板，按时高质量地完成工作。萨姆一方面花半天时间干他受雇的工作—— 编写软件—— 其余时间全部用来阅读手头上的各种计算机软件刊物。理查德不动声色，默默观察。他心想汲取新信息是件好事，可是这应该下班时做，而不能在公司的上班时间里进行。萨姆学习只是受惠于自己和他的下一位雇主。由于这家公司不能按时履行对客户项目的承诺，时间拖得太久，眼下大多数客户心急如焚，威胁假如不能在合理的时间内交货，他们就取消合同。理查德悄悄地每个礼拜一般工作五十至六十五小时。与此相反，萨姆是个喜欢交际的人。他常常在办公大楼东串串，西转转，炫耀自己知道的东西多么多，而且出于妒忌心理，他会甩出几句对理查德具有危害性的话语。

最近，理查德负责的科研项目的搭档乔离开了公司，把所有未完成的工作统统扔给了理查德。更糟糕的是，理查德原来的工作是专门做具体事情。如今，他的工作是适应一种不同的科研项目，这需要整个从头干起。这个新的科研项目预期在七个礼拜之内完成。办公室的每个人都认为理查德没法完成。就连理查德本人也对此感到怀疑。看来这似乎需要重新谈判，确定一个新的最后交货期限。

理查德默默地开始研究乔设计的软件，发现乔的方法同

他欲研究这个项目的方法不一样。将这两个软件设计合而为一的唯一希望将是废除乔已经设计的大部分软件，从头开始，这意味着乔六个多月的工作白干。

理查德决心很大。他不能让萨姆看到他的失败而幸灾乐祸。理查德努力去完成不可能完成的事情。正如吉姆·布朗说得那样："我摄取那种消极的能量，让它流遍我的全身，然后再把它扔给他们。"理查德欲战胜不可战胜的处境的决心，犹如一团火在胸中熊熊燃烧，激发出他的创造力，两个礼拜中就完成了这个科研项目的百分之七十。还有五个礼拜的时间干剩余的部分。尔后，理查德从容不迫地总共花了三个礼拜，完成了这项"不可能完成"的工作，将产品交付给那位心满意足的客户。

那位客户兴高采烈地对这家公司总裁说："我原以为七个礼拜都不可能完成。我知道这一软件很复杂，已经做好充分准备延长最后期限。"

"成功是最甜蜜的报复，"这句话千真万确。我自己有一长串名单，我必须向他们致谢，是他们对我的打击促使我沿着通向成功的道路前行。如今，我把他们甩在我身后胜利的尘埃之中，他们对我再也构不成威胁。

我们同狡诈、阴险者之间的搏斗常常不是用外在的力量进行搏斗。遇到狡诈、阴险者，可激发我们内在潜藏的力量，让我们发挥正常情况下触摸不到的非凡的能力。

将我称为“狡诈、阴谋”者

我记得十五多年以前，有一部由罗伯特·林格著写的颇受欢迎的书，名叫《以恫吓取胜》。他在这部书中说，基本上有三种人需要提防：第一种那些一心要打击你，而且这么说的人；第二种那些心肠好，但是由于自己无能而身不由己地欺骗你的人；第三中那些举止恰似好人，可是在善良的外表下面却是残忍、狡诈的人。

不管你认为自己是上述哪一种人，或者不是上述任何一种人，我敢向你肯定，你的朋友中至少一次以上，他们会认定你是上例之一的人。通过跟你交往，这些人指望从与你的关系中获得凭空臆想、不切实际的好处。当最后满足不了他们的愿望时，无论你的动机有多么高尚，你都逃脱不了这样的下场，即被称为狡诈、阴谋的人，你成了他们的受害者。

过去，无论何时，只要我被列为不中听的那一类人，我就浑身不舒服，因为在我的心目中，我是个正直的人。如今，假使我被称为狡诈、阴谋的人，随它去了，我毫不介意。

人类根据他们个人的感觉，创造自己的现实。现实不会改变，可是感觉则会发生变化。正如我前面说过的那样：“如果你觉得自己受到了欺骗，你也许如此。”然而，这句话的真正含义应该是：为了正确的反映你的感受，你必须不带偏见。如果一面镜子十分平整，那么它才能毫不变形地照出人的容貌。可是，假如镜子弯曲了，那么它照出来的容貌将是变形的。在我的脑海里，毋容置疑，我们大多数人是通过一面相

当弯曲的镜子，来反映我们的现实。因此，我们极少有人能够逃脱被人作一番不利的品头论足，说长道短。

强身健体

当你能够出人头地之前，需要学习的一个简单而重要的课题，是让你自己—— 你的体格—— 强壮的能力。一个身体健壮的人，具有精明的脑子。印度教教义告诉人们，一个人最崇高的达磨是，关心自己的身体。这甚至超过寻求灵性。没有好的身体，在这个物质世界上，什么也甭想实现。简单地说，一个成功的人生的基础是身体健康。通过体育锻炼和良好的饮食，才能有聪明睿智的脑子。

纵欲引发恐惧

东方哲学的不同学派—— 包括印度、中国和日本的古代文化—— 教导人们，精液是十分宝贵的东西，不应该白白地浪费掉。精液是生命力的精华，整个人起源于它。

东方传统还鼓励人们适度房事和节欲。当精液耗尽，就会导致智力衰退。创造力、生命力和生命之火便会枯竭，使人感到精疲力尽。如此一来，不是你驾驭生活，而是生活驾驭你。这些理论没有科学根据，但是几千年来一直被人们广泛地接受。

纳波利昂·希尔在他撰著的《想发家致富》一书中，作了一番有关的研究。这一研究显示，大多数男人在早年没有

取得成功，是因为他们年轻时沉缅于房事，过度纵欲，耗费了自己性的精力。

性的精力没有被使用时，可以被转变成为一种力量，这种力量有助于你经商和追求别的有价值的东西。按照东方人的见解，体力、智力和性交行为是紧密相连的。它们之间的关系已经历经数千年的观察。通过我本人二十年的观察，我也认为这些关系是千真万确的。正确地引导性的精力，能够给予你在这个鱼吃鱼的世界上，取得成功所需要的真正的优势。

你无法阻止别人企图不公平地对待你。所以，你将不得不随时准备竭尽全力捍卫自己的利益，免遭狡诈、阴谋之人的侵犯。一个人要想努力成为正直、高尚的人，有必要掌握自卫的艺术。一个十全十美的情人，同时也是一个十全十美的斗士。

一个厚、黑之道实践者知道，为了对别人强硬，首先必须对自己更加强硬，而且要学习如何训导自己的思想和行为。无论你在抵抗之中还是退让之时，在痛苦之中还是欢愉之时，在消遣之中还是奋斗之时，你千万不能把你欲实现的目标抛到九霄云外。

要点总结

▲假如你不理直气壮地坚持要求得到真正属于自己的东西，别人没人会帮助你。即使你果真维护自己的权利，很多人也会企图恫吓你。

▲惟有意志坚强的人才能生存。

▲那些天生狡诈、阴险者，总能辨别出心底善良、信任他人的人们。犹如动物王国一样，剽悍的狮子惯于在一群数以千计的大羚羊中，挑选出一只生病的或者垂头丧气的动物。

▲对咬人的狗敬而远之。

▲抓紧重要和不重要的优势。

▲不是你的言论或者行动是否坚强还是温柔，而是你的言行背后的精神反射出你的内心状态。

▲对于一位刚开始实践厚、黑之道者来说，最重要的是掌握忍让的能力。

▲你的外表也许看似谦恭，不具威胁性，可是内心千万不能忽视自己的目标。

▲当你能够不动声色、迂回地进行搏斗并且取胜时，为什么要发起正面进攻呢？

▲所有的商业关系都出于人们希望由合作而达到互惠的目的。然而，随着时间的推移，各种事情的发生，起初团结

一致中蕴藏的利益冲突也许会开始表面化。

▲你向对方吐露的有关自己一些无关紧要的信息，将来有一天这些信息可能会置你于不利的境地。

▲与搅和你的平静和安谧的人保持一臂距离。这些人是“千刀万剐别人，置人于死地”的高手。

▲有个奥秘是，你不需要每个人都与你志同道合，而是需要认清爱你及恨你的力量，并且学会运用这种力量来为自己谋福利。

▲在我们这个世界上，如果一个国家渴望和平，他们必须武装自己。没有足够的自卫能力，和平只不过是一场难以实现的黄粱美梦。

▲同样，情人难以爱别人，除非他们有足够地把握首先爱自己。如果你的生活中充满了愤怒和挫折这样令人沮丧的情绪，你就很难对别人怀抱积极的感情。

▲美国足球史上一位最赫赫有名的后卫吉姆·布朗说过：“多少回，当有人企图伤害我时，这只能使我变得更加坚强。我摄取那种消极的能量，让它流遍我的全身，然后再把它扔回给他们。”

▲通过与你交往，人们指望从与你的关系中，获得凭空臆想、不切实际的好处。当最后满足不了他们的愿望时，无论你的动机有多么高尚，你都逃脱不了这样的下场，即被称为狡诈、阴谋的人，你无情地使他们成了受害者。

▲人类根据他们个人的感觉，来理解自己的现实。现实不会改变，可是感觉则会发生变化。

▲一个厚、黑之道实践者知道，为了对别人强硬，首先必须对自己更加强硬，而且应学会如何训导自己的思想和行为。

▲无论你在抵抗之中还是退让之时，在痛苦之中还是欢乐之时，在消遣之中还是奋斗之时，你千万不能把你欲实现的目标抛到九霄云外。

行狠的本能不仅仅属于邪恶、狡诈之流，它对善良、正直的人们同样有益。

—— 朱津宁

第十二章
仁者行狠之道

什么是行狠的本能

在当今世界，为了在生活中取得成功，你必须具有完成工作的意志和毅力。在斗牛士中，有许多人能够贴近牛角斗牛，表现出极大的勇气和高超的技艺，可是人们公认的出类拔萃、鹤立鸡群的斗牛士，是他们怎样瞅准时机，迅速、利落地杀牛。

迅速、利落地完成工作的勇气—— 那就是行狠的本能，黑之根。每一位伟人和每一个恶棍都具有这种本能。这种行狠的本能，既可以帮助某人完成伟业，造福人类，也可以驱使某人给地球带来灾难。一把刀有很大的使用价值，没有它，生活将会极不方便。但是，刀也是致命的凶器。

行狠的本能是厚、黑之道的另一方面。自从穴居人时代开始，它确保人类战胜具有破坏力的自然环境，保证人们在

人类自相残杀中得以生存。在今天文明社会，人的行为比较粗野的部分已经被粉饰和美化了。行狠的本能的外表已经发生了变化，可是即使在当今世界的一些地方，行狠本能的动物本性依然如故。运用形式迥异，但是实质未变。

这一章中，我们将审视行狠本能的功效，而不是判断它的道德价值。然而，应该明白我决不赞成暴力行为。此处，我要叙述的不是行狠的外表行动，而是指引你的意志使你的行动能够实现自己目标的内心状态。倘若我们有着一线希望，可以纠正自己胆小如鼠的本性，我们决不能对现实的阴暗面视而不见。如果我们的敌人运用行狠的本能，伤害我们，那么，我们就不应该回避这个问题。正如伟大的军事谋略家孙子所说："知己知彼，百战不殆。"

亚洲人对行狠本能的看法

在亚洲文化中，牺牲小利换取大利是很自然的。可是对西方人来讲，这是野蛮的，不人道的。依亚洲人的观点来看，这是行为的自然过程。这就是为什么在第二次世界大战后期，日本人在招募足够的"神风"突击队队员[①]，执行自杀使命中，没有遇上任何困难。日本当年面临的唯一困难，是缺乏足够的飞机。

在中国有文字记载的五千年历史长河中，有许许多多的

① 在第二次世界大战末期的日本空军"敢死队"队员，驾驶满载炸弹的飞机去撞击所要轰炸的美军目标，企图与之同归于尽—— 译者注

人为了权力和荣誉战斗不止。中国浩瀚的古书已经成为学习和发展行狠本能的艺术的教科书。这些书受到了朝鲜人和日本人的广泛研究，他们研究这些书不是为了获得它们的史学价值，而是为了指导人的行为。他们学习中国古代英雄人物怎么制定错综复杂的谋略，最重要的是，学习他们如何运用这些残酷无情的谋略来实现自己的目标。

亚洲的英雄人物大部分时间里具有十足的行狠本能。这些行狠的本能时不时地被正当地运用了，不过，其余时间里则被滥用了。下面讲述的中国历史上的故事，表明利用杀手的本能，可以实现具体的目标。

刘　　邦

中国史料记载的最清楚的抗争，发生在刘邦与项羽之间。公元前二世纪秦朝覆灭之后，为了争夺主宰中国，他们之间展开了厮杀。起初，项羽占据各方面优势。他拥有最精良的军队，大半个中国早已在他的控制之下，他是一位伟大的武士和杰出的战略家。

在历时三年的征战中，项羽打了无数场战斗，只输了一场。可是，就这一场失利，使他最终将胜利送给了一个人，此人除了实践厚、黑之道以外，各方面都不如他。

在早先多次征战胜利中，有一次项羽生擒了刘邦，王位已经落入了项羽的掌心，谁知他竟然让它溜掉了。由于他承认自己钦佩刘邦是一位了不起的武士，以及出于他自己作为一个军人的自尊心，项羽没有处死这位被自己战败的敌人，反

而赐给他住处。这种错误的行径给刘邦提供了逃跑的机会，随后他重整兵力，东山再起，征服了项羽的千军万马。

表面上看来，项羽的宽恕也许似乎是一种高尚的举动。可是，真正的高尚之举应该驱使项羽一旦有机会，就致刘邦于死地。假如他这样做了，他就会结束中国多年的战乱，以及数百万庶民百姓所蒙受的罄竹难书的苦难。

项羽自己就会成为中国的统治者。正是为了这一目的他原先才发动了这场腥风血雨般的内战。他的双手已经沾满了十万人的鲜血，杀了刘邦只不过再多沾一个人的鲜血。在这种关头，他摒弃自己的目标是不恰当的。中国人民只想看到他们当中的一个人马上死去，他们并不关心谁统治中国，他们仅仅希望结束这场灾难深重的战争。

项羽遭受惟一一次失败之后，正是同样的军人的自尊心，阻止他返回故乡重整旗鼓。他断送了如此众多的乡亲们儿子的性命，无颜去见他们，自刎身亡。

刘邦的三军统帅韩信形容项羽的弱点时说，他具有妇人之仁，匹夫之勇。战场上项羽毫不留情地杀人，可是当他面对被自己打败的敌人的时候，他抛弃了自己的目标，躲避在他自己虚假的高尚形象之中，使自己的弱点成为一位又一位伟大的武士那种“贵人行为理应高尚”之举。

刘邦不具备顶羽的造谐，但是他也未受到项羽任何自尊心的妨害。在他们发生冲突的年月里，刘邦一次又一次地败在项羽的手下，可是他从不为自己重返家乡征兵募马而感到耻辱。他的心也比项羽更黑。他可以干任何实现自己的雄心壮志所需要的事情，毫不顾忌给别人造成的损失。

当项羽感到胜利在最后一场战斗中悄悄失去的时候，他下令将成为他的阶下囚多年的刘邦的父亲押上来，绑在一锅烧得滚开的油锅前面。刘邦被喝令撤回自己所有的将士，否则他将眼睁睁地瞅着自己的父亲被油锅活活地煮死。刘邦扬鞭催马来到阵列前，大声喊道："项将军，我们曾经是歃血为盟的把兄弟。我的父亲也是你的父亲。倘若你要煮我们的父亲，请给我留一杯肉汤。"

刘邦的厚、黑之道不是为自己的敌人预备的，他最亲近的同伙也成了他的受害者。在同项羽的征战中，刘邦得到了三位才华卓绝的谋士的鼎力相助，他们是韩信、萧何和张良。主要是通过这些人的努力，统治中国长达四个世纪之久的汉朝，才得以建立。

作为中国历史上第一位登上天子地位的平民，刘邦不允许任何怀抱雄心壮志的人，萌生使自己成为中国皇帝的念头。为了确保自己的统治地位，刘邦发现有必要铲除自己昔日的战友。

张良深谙人的本性。最终战胜项羽之后，他明智地向皇帝告假，来到山中过着幽居的生活。他知道假如自己留在宫中，在南征北战的岁月中使他对刘邦有用的那种才能，这会儿将使他必死无疑。

刘邦的三军统帅韩信，忠心耿耿、无时不刻地为他效犬马之力。打败项羽之后，刘邦登上了皇帝的宝座，韩信成为中国一人之下万人之上最有权势者。他的军队将刘邦推上皇帝的宝座，他们也能轻而易举地废黜他。可是，韩信忘记不了是刘邦使他摆脱了钻人裤裆的耻辱，给予他做一位大将军

的机会。他不愿相信自己陷入一场同多年恩人之间的生死决斗之中。与此同时，宫廷中别的密谋推翻刘邦的人也与韩信“套磁”。

当刘邦邀请韩信进宫赴宴时，韩信将疑虑抛在脑后，离开了自己安全的军营。这种信任的结果是，韩信一进宫，这位皇帝就把他剁成了血酱。

在战争年代，萧何的工作是跟在军队的后面，负责治理被征服的领土。最终胜利之后，刘邦让他当宰相。萧何是一位才华横溢的治国人才。他创立了通过一套系统的权限和职责来治理政务的规章制度。这种官僚管理机制，今天，仍然为世界范围内的各国政府所使用。

由于萧何治国有效而且公正，他深受人民的爱戴，刘邦对此提心吊胆，忧心忡忡。这位皇帝找了个借口，将他打入大牢，直到他变成了一个老态龙钟、精神潦倒、再也构不成威胁的人时，才把他放出来。

在成功地实现你的人生目标和抱负当中，你的抱负的广度与你深入挖掘自己行狠本能的能力之间有着直接的关系。你的抱负愈大,你必须愈能够而且情愿发挥自己的行狠本能。如果你的目标是成为中国的皇帝，那么你必须心甘情愿地去杀人或者被杀。中国的历史已经证明，只有那些愿意充分发挥自己行狠本能者，才能看见最后的胜利。

明朝开国皇帝

1368 年，农家的乞丐朱元璋率领起义军推翻了强大的元

朝，朱元璋建立了明朝，明朝统治中国达 300 年之久。

在起义中追随朱元璋的农民们这时指望得到正当的报偿。倘若朱元璋将他们留在宫中，委以要职，这些人对他将不予尊敬，因为他们依然把他看成是以前的朱元璋，仅仅是另一位农民同胞罢了。所以，他将不能以绝对的权威统治中国。

然而，假如朱元璋赏给他们金钱，将他们送回家，而不赐给他们头衔和职位，他们就会不满意，也许密谋推翻他。因此，为了确保自己的帝国安全，朱元璋决定采取行动。

朱元璋邀请所有战争年代的农民朋友，与他一起隆重庆祝建立大明王朝的活动。他定下了日子，小心翼翼地选择了一幢孤零零的建筑。他保证食品丰盛，而且源源不断地向那里提供美酒。当庆祝盛典达到高潮时，他人不知鬼不觉地离去了，锁上每一个出口，放了一把火，把里面的人统统烧死。

孔明的领导

行狠的本能不仅仅属于邪恶、狡诈之辈，它对善良、正直的人们同样有益。

孔明生活在公元 200 年前后，是一位伟大的军事战略家和仁慈的领导人。他被中国的一些史学家赞誉为，可能是中国五千年历史中最聪明的人。

孔明十分赏识马谡将军，马谡是他手下足智多谋的年轻战将之一。孔明认识到马谡具有作为一位伟大的军事领袖的潜能，希望将他栽培成自己的接班人。孔明有着象马谡那样

才华，他怀抱要打败自己强大的敌人、为过于年轻的皇帝重建全盛汉朝的希冀。

在其中一场具有决定性的战役中，孔明命令马谡参加一场战斗，并且三番五次地指示他占领一个小镇，设下圈套，以便将敌军拴在那里。孔明知道，聪颖、年轻、傲慢的马谡犹如一匹烈性小马，需要时间慢慢驯服。孔明委派两位最好的谋士辅佐马谡将军，确保他不出意外，速战速决。

当马谡与敌军摆开阵势，擂鼓厮杀的时候，他把孔明的训令抛在了九霄云外。马谡不顾手下谋士的反对，率领人马占领了山峰。敌军从山下切断了马谡的粮水补给。他损兵折将，迅速溃败，致使孔明全盘作战计划付诸东流。

马谡落魄回朝之后，孔明下令将他处死。其中一位受人尊敬的老将军求孔明免于马谡一死。他说："我们的国家被强大的多国军队所围困。杀掉一位有才能的战将是个耻辱。"可是，孔明答道："法令务必遵守。为了维护军中的纪律，我必须树立榜样。"

孔明一边挥泪，一边斩下了马谡的首级。

可兑换的商品

在古代中国，谁怀抱健康的志向，并且能够自由地发挥自己经过长足发展的行狠的本能，谁常常获得报偿。

不久以前，中东恐怖分子扣押了俄国人当人质。克格勃特工人员以迅雷不及掩耳之势，绑架了对扣押人质负有责任的恐怖组织领导人的亲属。克格勃将这些亲属的手指剁下来，

连同便信一起送给他们，警告说：如果俄国人质不马上获释，那些恐怖分子的妻子和孩子将是下一次惩罚的目标。这些人质很快被释放了，而且打那以后，俄国人再也未被扣为人质。

在我们的文明社会里，我们大多数人不以杀人来确保自己的利益。人们实现自己目的的工具发生了变化，但是指导精神依然如故，对受害者造成的结局同样是致命的。

在过去几年中，美国的金融世界变成了理想的孵卵器，哺育那些具有某种程度的天生杀手本能的人们，最终把他们培养成高级金融世界熟练的杀手。在这些人当中，有一些人完全受贪婪所驱使。他们拥有娴熟的杀手的本能和无懈可击的社会地位，这些因素的结合使他们几乎处于坚不可摧的境地。尽管个别人被捉住，但是许多人躲避了司法的惩罚。华尔街一位朋友私下告诉我，每一个人被擒住，就有十个逍遥法外。

在这个国家，财富将尊严的光环给予那些拥有它的人们。虽然这些财富也许是他们通过从数以百万计的不知姓名的公众手中，肆无忌惮地掠夺而来的，导致许多人在财务上死亡，只要他以令人尊敬的面孔出现，而且在掠夺公众财富的过程中没有被抓住，我们美国人对他们照旧顶礼膜拜。

要钱的秘诀

一种健康的、经过长足发展的行狠的本能，既能够帮助贪婪者，也有助于我们完成高尚的任务，或者帮助我们克服生活中难以预料的障碍。所以，我们有必要探索熟练的行狠本能背后隐藏的基础和内心状态。

洞悉这个微妙的内心状态的最佳途径，是观察我们许多人所共有的一种特殊的经历。很多敏感的人感到头疼的有情是向别人要钱。无论何时，只要我们不得不这样做的时候，心中总是产生矛盾的感觉。

与刚开张的小商行相比，大公司能够轻而易举地筹集资金。小企业家希望筹措必要的经营资金，可又发现难以启齿要钱。然而，募集资金的能力是任何一位企业家必不可少的技能。

大石油家 T · 布恩 · 皮肯斯先生在自己的传记中回忆说，他的工作主要集中在筹集金钱上。早年，他不是为租得土地而集资，就是为钻探油井而募款。他承认这是一项没完没了的工作。

唐是一位向别人要钱的能手。我平生未见过唐，不过通过我的一位朋友爱德华的介绍，唐已成为我的心目中一位活生生的人物。

1960 年代中期，爱德华与唐萍水相逢。那时候，唐因为诈骗和贪污正在受到十三个州的通辑。尽管唐在道德上存在缺陷，但是我不得不对他“募款”的能力表示称赞。别去仿效他的动机和道德标准，我们可以向他学习将行狠的本能绝妙地用于募款的本领。

有一次，爱德华问唐：“你要钱的秘诀是什么？”唐回答道：“你要就是了。”爱德华说：’可是，我很难开口，我脑子里考虑许多问题，这使我无法张口。’唐直视着爱德华的眼睛，说：“你不必担心那个。你必须将自己脑子里告诉你的事情和

你的感觉，统统撇在一边。只一心一意地想着你的任务——要钱。”

这就是行狠的灵魂状态。日本十六世纪的剑术大师宫本武藏说：“无论你处于哪一种心灵状态，别管它，只想着挥剑砍杀。”

唐天生具有这种本能。假如他把自己的聪明和才智全部用在为正当的事业募款上，这对他自己和别人都将是一笔无法估价的财产。尽管如此，他的话语仍然意味深长，寓义深奥。他形容的心灵状态丝毫不考虑别的问题，一心只想着要实现眼前的目标。这种全神贯注的心灵状态，是十足的行狠本能背后必不可少的驱动力。不具备这一点，你的言行便软弱无力，难起作用。

没收钱别上床

以前，我曾经受雇为一家美国公司的产品开发中国大陆、香港和台湾的市场。我与沃利达成口头协议，他的公司将按月给我支付雇用金，此外再从我推销产品的总额中付给我一定比例的报酬。

跟沃利刚干了一段日子之后，我就向他提交了一份正常的工作合同。我们就合同中的一些枝节末叶的措辞问题进行了磋商，沃利答应让人将合同重新打印一遍。随着我对沃利的进一步了解，他那正直的职业作风使我倾倒、着迷。正因为如此，我忽视了催办那份尚未完成的合同。倘若有一位我可以信赖的人，沃利就是此人。时光不知不觉地过去了三年，

合同仍未签订。然而，我还是毫不担心。

这时，沃利将公司百分之五十的股权卖给了自己的一位德国合伙人。我对自己那份尚未签订的合同照旧不闻不问。沃利的女婿彼得接任这家公司的总裁，他晓得我为了自己的那份钱干得多么卖力。况且，我跟他的妻子和姻亲们是好朋友。

彼得接管亚洲项目之后，我跟他提起过我那份还未签订的合同。他一再对我说，他将看一看合同，而且他觉得不会有什么问题。

我同彼得干了一年之后，决定辞掉自己担负的职责，解除我的一些职业负担。我告诉彼得，我想签订那份合同，这样我就可以继续获得我有权获得的那部分钱。彼得说："噢，那我们得瞧一瞧你还能有多少年，仍然可以得到这笔佣金，也许三年，或者五年。"我提醒他说，最初的协议中没有规定期限。

六个月过后，我的谈判还是毫无着落。问题是，我手中已经没有讨价还价的资本。我在听任他的摆布，他宁可攥紧钱，也不愿发发慈悲。他在炫耀自己新发现的权力，试图证明他是一位多么精明的做生意的能手。

彼得的一举一动犹如一头气势汹汹的公牛似的，昂然屹立在一位手持断剑的斗牛士面前。我感到软弱无力，满腔愤怒和蒙受了耻辱。这时，我想起了日本剑术大师宫本武藏说过的那句话："无论你处于哪一种心灵状态，别管它，只想着挥剑砍杀。"我心里想："彼得不屈不挠，心狠手辣，可是如果我能找到他的颈静脉，尽管用我手中的断剑，我也能置他于死地。"

我给他挂了个电话，向他挑明，要是他不及时解决这个问题，我没有别的选择，只能通知所有我向他介绍的亚洲客户，告诉他们他企图欺骗我，不给我有权获得的经济利益。我向他保证这不是空洞的威胁，而是一种绝望的措施。我给了他当头一棒，随后又戳他的自尊心，因为彼得炫耀自己是一位虔诚的基督教徒。

“彼得，如今我完全处于一种无能为力的境地，任凭你的摆布，就象一个没有收钱就跟嫖客上床的妓女似的，当一切完事之后，她开口要钱。要是嫖客不履行他们的协议，她毫无办法。那位嫖客已经得到了他想得到的东西。我眼下就跟那位妓女的处境一模一样，要求你遵守你早已从中受益的协议。我威胁你，因为我没有别的办法，也没有其它牌可打。当你把一条狗逼到墙角，使它无路可走时，它就会跳墙而逃，不管你希不希望它这样。”

嘿，这招真灵。彼得意识到，我所蒙受的耻辱太大了，也许会采取各种方法进行报复。损毁他个人的名声和他的公司在亚洲人当中的信誉的可能性的确存在。我们相互作了妥协，他将再付给我二十一年的佣金。

我们的谈话结束之后，他问我：“你正在写的书的主题是什么？”

我告诉他说：“如何不受别人欺骗。”

他哈哈大笑地说：“你还没失去幽默感。”其实，他不晓得我的话是多么朴实无华。

我必须残忍，才能善良

我要谈论的下一个内容与这一章的主题思想略有偏离，但是，不写这一内容，本章还不能算完成。这个问题就是，当我们谈论行狠本能这一话题时，我们何时应该停止运用行狠的本能，发发我们天生的慈悲。

正如莎士比亚在《哈姆雷特》中所说："我必须残忍，才能善良。"你千万不该不发慈悲。怀抱一颗爱心，可是放聪明点儿，有节制而且超然地表示同情。

每个人都渴望慷慨解囊，无私奉献，这包括爱、同情、尊敬和物质财富。在我们的心灵深处，我们就象上帝的孩子似的，都希望自己的劳动不要报偿，纯粹是为了表示爱。与此同时，我们希望给予别人丰厚的报酬，这种报酬比他们期待得到的还要多。然而，日常生存这一现实使太多的人们觉得自己太渺小，内心诚惶诚恐。尽管如此，我们依然时不时地超越自己力所能及的能力，与穷人分享我们的财产。

我们及时发现，同情那些不知姓名的穷人，为他们提供生计，比对我们认为是自己的"亲人"要容易得多。这是因为，通过切身经历，我们看到出于怜悯之心，我们过分慷慨。对一些人来说，似乎是你给予他们越多，你越应该给予他们。这些人的举动就好象你欠他们似的。由于你渴望心底善良，你毫无遮挡，将自己赤裸裸地暴露在世人面前。

令人不可思议但又确实存在的事情是，我们常常虐待那些最支持和最爱我们的人。

贝思和丽沙已经相识二十多年了。丽沙是一位离过婚的女人，孤身生活了十几年。最近，贝思的丈夫通知她，他要跟贝思离婚。贝思搬到丽沙的家中居住，她自己的房子被卖了。

丽沙同情贝思，想竭尽全力帮助她。为了减少贝思的生活开支，她让贝思跟她住在一起，分文不收。丽沙用一颗赤诚的心。张开双臂拥抱一位受伤的朋友。她迎合了贝思的一切需要。六月过后，贝思搬走了，从此以后她们俩人再也没有说过话。这一事件使丽沙感到，自己受到了伤害和虐待。她告诉我说："我太快而且毫无保留地敞开自己的胸怀和钱包，慷慨地给予一切。我难以抑制自己的表现，可是贝思的胃口愈来愈大。"

为了做到善良，我们不得不做辣手的事。厚、黑实践者清楚有节制是很必要的，而且要抑制自己过分表示同情心的愿望。同情是一种心理状态，而不是盲目地比赛你能为别人做多少事情。为了做到与人为善，我们常常必须抑制自己过份行善的欲望。同样的道理，好的父母亲知道，控制自己过度娇纵和溺爱孩子的迫切心情，是很重要的。他们明白：我必须残忍，才能善良。

获得行狠的本能

行狠的本能是厚、黑之道的另一面。缺乏这一点厚、黑之道只不过是一种美好的愿望，而没有实力采取行动。

行狠的本能是驱使我们不管自己愿不愿意，都采取正当

行动的力量，它使我们始终沿着通往自己目标的道路前进。我们每个人都具有这种行狠的本能，这是我们遗传密码的一部分。由于在我们的社会中，这种天生的行狠本能令人反感，我们将它埋在心底。又因为我们有着这种本能，我们只不过必须使自己重新认识它。

你还记得自己当初刚开始学习将煎锅中的薄煎饼往上一抛，在空中翻转煎饼的情景吗？你首先上下晃动煎锅中的薄煎饼，让它产生一种冲力，这时你往空中一抛，煎饼翻了过来，随后你用锅接住煎饼。

当你过于胆小，担心煎饼抛得太高锅接不着的时候，结果你将锅中的煎饼向上抛了几英寸，可是高度不够，饼落在锅中没翻过来。另一方面，当你过于担心饼翻不过来时，你用力过猛，其结果可能是饼没有落在锅里而是掉到了炉子上。

当你学习抛翻煎饼时，你需要探索自己的内心世界，接触那种心灵状态，那种心灵状态能够给予你完善的力量，完美的控制和完美的超然的勇气。仔细观察自己的内心状态。你往空中抛煎饼，让它绝妙地落在锅里之前，注视片刻。当你发现那种心灵状态时，经常反省那种心灵状态，它将帮助你培育尽善尽美的行狠本能。

学习在空中翻转煎饼似乎很简单，没有什么特别深刻的意义。但是，人世间处处隐藏着生活的哲理，不仅仅在斗牛这样富有戏剧性的活动，以及商业世界那种高级金融行业中，能够学到完美的行狠本能，而且这种杀手的本能也存在于抛翻煎饼之中。

帮助我们完成抛翻煎饼这种普通任务的心灵状态，与运

用完美的行狠的心灵状态一模一样。我所讲的抛翻煎饼，不是关于煎饼，而是关于接触你内心潜藏的某种素质，它能给予你战胜内心怯懦和顾忌的勇气;是关于运用完美的力量、完美的控制和完美的超然的状态，实现你自己正当的目标。

外科大夫的力量

我曾经同一位在越南服役过的年轻美国外科大夫交谈过。他告诉我说:“医科学校没有教过我面对战争的恐怖和人们相互致残的血腥。在越南期间，我履行自己的职责，仅仅是因为我全心全意地为了自己的同胞，一种忠于职守之感比我心中的恐惧更加强烈。那份赤子之心超越了我自己，将我心中的恐惧变成了纯正的勇气和力量。”

最近，我动了一次小手术，切除我乳房中的一个良性瘤。医生为我施行了局部麻醉,所以整个手术过程中我神志清醒。尽管我不感到疼痛，但是我能感到自己的乳房从各个方向被强烈地拉扯着,就象那位外科大夫在切割橡胶玩具娃娃似的。她宁静、超然地施行手术，不过这种态度没有打扰我。

相反，我从中发现莫大的宽慰。她做手术时，我觉得一股巨大的爱的暖流从她的双手中往外流淌。我所感受到的这种爱来自于她精心、超然地实现自己的目标。如同一个小孩子手上扎了一根刺，怎样做才更体贴他呢？是战战兢兢地捏着刺往外拔而拔不出来，让它留在伤口里化脓，还是果断地把刺拔掉，尽管这样做你也许会给孩子带来一时的疼痛呢？

使这两位外科大夫发挥内在力量的形式不同，但是他们

都忠实于自己的职业目标。在这种超然的力量之中，潜藏着通向行狠本能奥秘的标志—— 厚、黑之根。

要点总结

▲为了在生活中取得成功，你必须具有完成工作的意志和毅力。

▲迅速、利落地完成工作的勇气—— 那就是行狠的本能，黑之根。每一位伟人和每一个恶棍都具有这种本能。

▲这种行狠的本能，既可以帮助某人完成伟业，造福人类，也可以驱使某人给地球带来灾难。

▲一把刀有很大的使用价值，没有它，生活将会极不方便。但是，刀也是致命的凶器。

▲行狠的本能是厚、黑之道的另一方面。自从穴居人时代开始，它确保人类战胜具有破坏力的自然环境，保证人们在人类自相残杀中得以生存。

▲倘若我们有着一线希望，可以纠正自己胆小如鼠的本性，我们决不能对现实的阴暗面视而不见。

▲如果我们的敌人运用行狠的本能伤害我们，那么，我

们就没有资本回避这个问题。正如伟大的军事谋略家孙子所说："知己知彼，百战不殆。"

▲令人悲哀但又千真万确的是，谁具有并且情愿运用娴熟的杀手本能，现在是，过去是，将来永远是一种可以兑换的商品。

▲我必须残忍，才能善良。你千万不该不发慈悲。怀抱一颗爱心，可是放聪明一点儿，有节制而且超然地表示同情。

▲行狠的本能是厚、黑之道的一个方面。缺乏这一点，厚、黑之道只不过是一种美好的愿望，而没有力量和能力采取行动。

▲行狠的本能是驱使我们不管自己愿不愿意，都采取正当的行动的力量，它使我们始终沿着通往自己目标的道路前进。我们每个人都具有这种杀手的本能，这是我们遗传密码的一部分。

▲获得行狠的本能。人世间处处皆隐藏着生活的哲理，不仅仅在斗牛这样富有戏剧性的活动，以及商业世界那种高级金融行业中，能够学到完美的杀手本能，而且这种杀手的本能也存在于抛翻煎饼之中。

▲帮助我们完成抛翻煎饼这种普通任务的心灵状态，与

运用完美的杀手本能的心灵状态一模一样。

▲抛翻煎饼不是讲的煎饼，而是关于接触你内心潜藏的某种素质，它能给予你战胜内心怯懦和顾忌的勇气；是关于运用完美的力量、完美的控制和完美的超然的状态，实现你自己正当的目标。

上士闻道，勤而行之，
中士闻道，若存若亡，
下士闻道，大笑之，
不笑不足以为道。

—— 老子《道德经》

第十三章
厚在内，黑在内

你不可能获得已经拥有的东西

获得厚、黑境界的奥秘是没有什么可以获得，因为厚、黑是你的自然状态。你不可能获得任何你已经拥有的东西。你只需要去除障碍，发现你早已拥有它。

这就如同老虎不必学习怎样才能凶猛，海洋无须学习怎么才能变得无边无际，以及烈火焚烧森林时不用问："我如何焚烧？"一样。所以，人也不需要上怎么才能成为人这一课。我们的造物主已经将十全十美的智力注入万事万物的精髓之中。

通过"合乎体统"的社会教养，我们损毁了我们每个人心目中在直观上对获胜的自然法则的理解，曲解了厚、黑这一天生的才能，这种才能有意帮助我们在灵性上和物质上取得进展。如今，我们的任务是重新发现我们早已拥有的东西。

自由意志的祝福与诅咒

我能够热爱上天，
因为他给予我拒绝相信他的自由。
—— 泰戈尔

每个人都具有自由意志—— 一种全部、完整、绝好的聪明才智，这种才智是我们的造物主赐予我们的，它能够实现我们最崇高的利益。由于我们的自由意志，我们喝了大量的“无知”和“稀里糊涂”的药，使得我们常常象盲人驾驶汽车一样料理自己的生活，停车的唯一办法就是通过撞车。

我们的造物主赐予我们每个人自由意志的礼物，是最大的祝福，也是最大的诅咒。

人的三种属性

按照印度人的看法，人的本性可以分为三种属性。每个人都不同程度地具有这三种属性，然而，每个人又皆受到其中的一种属性所主宰，它影响着他的性格，并且主要支配着他的行为。

在梵语中，这三种属性被称为“三德”。虽然所有人都平等地来到这个人世间，但是他们在人生中所取得的成就则不尽相同，其原因在于他们天生的性格和他们熟练地掌握自我

奋斗的技能同“三德”[1]—— 痴暗（惰性）、广延（活动）和智慧—— 有关。这“三德”来源于业力[2]的印象（过去的行为留下的印象）和我们通过生活所获得的对事物的各种理解力。

“痴暗”的特征包括惰性、阻碍、无知和自我主义。当某人处于这种状态时，就会感到肉体上懒懒散散、无精打采、不爱活动；心灵上朦朦胧胧、阴郁寡欢、心情沉重，有着拖延的倾向；精神上缺乏热情、反应迟钝、厌世腻俗。在这一阶段，当某人果真采取行动时，指导他行动的力量受着十足的无知所支配。

十三世纪印度的先知吉南希韦尔这样形容“痴暗”支配我们灵魂时的状态：

肉体衰弱，几乎没有工作的愿望
成天打呵欠；
如同一块坠落的石头无法自己翻过来一样，
他的姿势也难以改变。
即使大地下陷，
或者天塌下来压在他的身上，
也不会使他站起来。
只要地球还存在，他情愿一直睡下去，
因为他没有别的愿望。

① 印度数论派哲学将物质分成三种性质，亦称“三德”—— 译者注

② “业力”，即由人的行为产生的一种力量，印度教和佛教认为，它是造成再生和死亡轮回的动力，直至人获得精神解脱并解除了这种力的影响—— 译者注

十八世纪汇编的一部散文集《菲洛卡利亚》—— 希腊基督教修道院的教科书—— 也对这种状态进行了描述："身体虚弱和闷闷不乐通过懒惰和疏忽进入了灵魂，使灵魂萎顿。"当某人处于这种状态时，此人处于一种"活着的死亡"状态。

"广延"表示活动和奋斗，它受到自我主义的影响。处在这一状态，某人积极地从事自己的工作。此人心里焦虑、兴奋、斗争、有时候痛苦，灵魂常常不得安宁。活动兴许可以带来一时的欢乐，可是这种欢乐的性质是变化无常的。

"广延"的人们能干又有进取心。他们咄咄逼人地参与挣钱，对自己所做的事情津津乐道。他们的行动也许会使他们得到自己所谋求的结果。然而，这种成功的快乐则可能不会持续长久，因为这种行为的动机来源于以我为中心和损人利己。在今天的商业世界中，大多数的活动是围绕"三德"之一的"广延"进行的。

通过"三德"之一的"广延"的行动，赚取了金钱，赢得了快乐。但是"广延"不能使人的心里满足，因为"广延"的性质是不令人满足。而是痛楚和挣扎。当你不满足时，你觉得有必要做更多的事情，以便赚取更多的钱，这样你就能换来满足。这种循环周而复始地继续下去。为了维持自己的生活，你变成了需要行动的奴隶。

这是因为古往今来，真正的教师不教授用人的满腔热忱来开辟人生成功的捷径。他们采取扎扎实实的途径指引我们，深深地挖掘我们上天的热情的源泉。许许多多描写人的行为动机的书、录音带和研讨会的目的，是激励加入他们行列的人们对自己的人生怀抱热情，使他们从懒惰的状态变为活跃

的状态。这些工具是有用的，但是不尽全面。

一个生病的灵魂是萎靡不正的心灵的根源，它导致人的行为软弱无力。这些激发行为动机的技巧不足以使你步入智慧的状态—— 神圣的满足。它们或许使你从“痴暗”状态（懒惰）进入“广延”状态（活动），可是你的工作之果不是芳香甜蜜的。当你在任何一个固定的领域由懒懒散散变成生龙活虎的时候，你生活的质量将会得到显著的改善。对许多人而言，从“活着的死亡”状态进入积极的生活状态已经足够了。然而，由于这些活动部分地受到人们无知的自我的影响，他们事业上的成功常常是昙花一现，难以长久，或者夹杂着痛楚和斗争。你辛辛苦苦地工作和活动最终会变成你痛苦的根源。

就连你干什么工作也是命中注定的；然而，在你干工作当中，由于你缺乏对超然艺术的了解，你的工作把你吞没了，正是这种工作将是背叛你的根源。

我们当代涌现的一些巨大成功的事例将清楚地说明，光凭行为本身或许能够带来成功和快乐，但是最后的结果常常使你幻想破灭，不甚满意。

林登·约翰逊总统，作为一位穷苦人们的利益的拥护者，将自己的毕生精力孜孜不倦地献给公共事业之后，“自愿”从白宫退休。据他的至交好友说，他退休以后感到十分沮丧，简直是酗酒而死。

英国前首相玛格丽特·撒切尔奋斗一生，比英国历史上任何别的首相在位时间都长，在任期中途被她自己的政党撵下了台。

“广延”的力量是巨大的，它给予人们财富和荣誉，可是它的结果变化无常，并且含有痛苦和使人的幻想破灭。

“智慧”的性质是发展、快乐、知识和智慧。某人按照内心智慧的指引行事。在大庭广众面前，他精力旺盛、意志坚强。在背地里，他低声下气，小心谨慎。他询问自己的行为是否符合达磨的法则。因此，这些行为的结果总是有益于获得更大的利益，而且也有利于实现他个人的命运。

“智慧”的状态是一种愉快的状态，它受智慧和知识指引的行为所支配。某人抱着目的和超然的态度行事。他明白行为的基本报偿是欢快的行为本身。物质报偿是蛋糕表面上的糖霜。

莎士比亚的《哈姆雷特》被视为是一出人间的悲剧。可是，我认为它是对人的灵魂征服自身的庆祝，是人卑贱的本性与高尚的本性之间斗争的胜利。哈姆雷特从“痴暗”（无知）向“广延”（参与）过渡，然后在“智慧”（发展）状态下死去。

厚、黑之道的实践者要么被“广延”的属性所支配，要么受“智慧”的属性所左右，这是由此人天生的性格决定的。然而，“智慧”状态是每个人的雄心壮志。

大自然遵循尽善尽美的法则，这个法则展现在人们眼前的是尽善尽美的纪律，尽善尽美的公正，尽善尽美的力量，尽善尽美的放弃，尽善尽美的超然，尽善尽美的给予，尽善尽美的牺牲，尽善尽美的征服，尽善尽美的和谐和尽善尽美的无情。大自然是厚、黑之道的具体体现。

自然法则就是“智慧”的状态，它完美地表达了厚、黑

之道。通过对自然力的沉思，使人可以获得厚、黑境界。

自然界的各种要素对人的判断无动于衷，毫不理会。它们不以人的标准妥协。它们具有随心所欲地行动的勇气。这种行动可以是恭恭敬敬的，或者是咄咄逼人的；是残忍的，或者是善良的；是富有同情心的，或者是不动情感的。然而，它总是有力的，积极的和守纪律的。它永远忠实于自己的达磨，而且始终是超然的。

厚、黑之道的真理性

厚、黑之道是人们内在力量的无形的武器，在我们经商和日常生活中，它捍卫、支持和保护我们。这种厚、黑之道的力量和内心刚毅的源泉，存在于我们灵魂深处不可撼动的中枢之中。

寻求厚、黑之道是个精神方面的问题。一旦我们发现厚、黑之道的源泉，我们就能随心所欲地将这个概念运用于我们生活的各个方面。

在我的研究当中，我发现东西方的学说之间没有什么差异，只有统一性。东西方也许有不同的隐喻和符号，但是这些差别仅仅在于外表，而不在于实质。

在实践和世俗方面厚、黑之道的普遍性。老子、亚伯拉罕·林肯总统、圣雄甘地，这些人都谈论过厚、黑之道。虽然这些人被文化、时间、空间和国籍所分开，但是他们的心灵境界是相同的。这个世界通过无穷无尽的形式展示自己。实质上，我们大家都是一个造物主的孩子。

要点总结

▲厚在内，黑在内。我们不可能获得已经拥有的东西。

▲通过“合乎体统”的社会教养，我们损毁了我们每个人心目中在直观上对获胜的自然法则的理解，曲解了厚、黑这一天生的天赋，这种天赋有意帮助我们在灵性上和物质上取得进展。如今，我们的任务是重新发现我们早已拥有的东西。

▲人的三种属性：

1.“痴暗”：惰性、阻碍、无知和自我主义。当某人处于这种状态时，就会感到肉体上懒懒散散、无精打采、不爱活动；心灵上朦朦胧胧、阴郁寡欢、心情沉重，有着拖延的倾向；精神上缺乏热情、反应迟钝、厌世腻俗。在这一阶段，指导行动的力量受着无知所支配。

2.“广延”：活动、奋斗，它受到自我主义的影响。处在这一状态下，某人积极地从事自己的工作。此人心里焦虑、兴奋、斗争、有时候痛苦。他的灵魂常常不得安宁。他的活动兴许可以带来一时的欢乐，可是这种欢乐的性质是变化无常的。

3.“智慧”：发展、快乐、知识和智慧。某人按照内心智慧的指引行事。在大庭广众面前，他精力旺盛、意志坚强。在背地里，他低声下气，小心谨慎。他询问自己的行为是否符

合达磨的法则。因此，他的行为的结果总是有益于获得更大的利益，而且也有利于实现他自己的命运。

▲学习四种力量的优点。大自然遵循尽善尽美的法则。大自然是厚、黑之道的体现。通过深思自然之力，获得厚、黑境界。

1．姊妹般的水：温和、柔顺、驯服和无情。

2．兄弟般的火：有用、强烈、凶猛、毁灭、纯净。

3．兄弟般的风：无形、强烈、凶猛。

4．慈母般的大地：给予、牺牲和养育。

▲在我研究灵性学当中，我发现东西方的学说之间没有差异性，只有统一性。东西方或许有不同的隐喻和符号，但是这些差别仅仅在于外表，而不在于实质。

当我们设法满足对生活无法遏制的渴望时，我们的大部分精力是徒劳的。

—— 朱津宁

第 十 四 章
通往厚、黑之路

嘿，你这个人，宝石挂在你的胸膛，
为什么还到别处到处找呀？
—— 日本禅宗诗歌

遗传密码

1991 年 1 月，我到澳大利亚过了六个礼拜，领略南半球迷人的夏天的风光，在悉尼夏日的烈日下进行日光浴。除了看书和观看海浪之外，我经常不知不觉地坠入打坐沉思状态之中。

在其中的一次沉思中，我梦幻到一种壮观的景象。我看见整个宇宙放射出金色的光华。这些金色的光华从四面八方，以巨大的力量向一个管子似的小孔飞驰而来。这个小孔里面

有一股强大的引力，什么也摆脱不了它的吸引。每一道金色的光华都因遗传关系急速驰进这个小孔。

当我从这种状态中醒来的时候，我认识到那个小孔就是我的神经中枢，我的灵魂神圣的起源，以及所有力量和所有欢乐的源泉。我明白，作为这个世界上一切生灵中的人，惟有我们在遗传密码上受到这种上天力量的吸引。当我们违反这种人的自然状态，世界上所有自然力包括我们自己都与我们作对。

生活中的每样事情—— 无论是开一个企业、挣钱、结婚、生孩子、离婚、换工作、交一个新的女朋友或者男朋友、饮酒、抽烟—— 都是由我们“感到惬意”这一起码的愿望所驱使，都与我们每个人心中那种上天的源泉有关。

虽然我们的行为也许是受到无知或者智慧所指引，产生积极的或者消极的结果，但是我们的动机总是高尚的：这种持续不断的愿望沉浸在那种上天般的极乐的心境之中。

哪里有生活的操作手册？

人们怎么去寻找这种内心的快乐？有些人认为，我们的造物主应该对我们胡乱地料理自己生活的方式负责，因为他们相信造物主忘记了向他们发送一本操作手册。我过去也这样认为，但是如今我的看法发生了变化。我们的造物主并没有忘记给他的孩子们一份手册，而只不过是我们不知道到哪里去寻找这份手册，或者怎么阅读它。

当我们发现这份手册在哪里，以及怎么阅读它的时候，我

们就将获得厚、黑境界。

这种神秘的操作手册不是用纸或者墨写成的，而是无字天书，它一直在你的心里和在你的外部世界。这种手册无处不在，无时没有。

商业是我们生活的主要部分。人们懂得生活就得精通商业，这是因为商业是以人与人的关系—— 包括自己与自己的关系—— 为基础的。生活与人际关系有关。与别人友好相处的技能的基础，在一定程度上来源于我们能够懂得如何与我们自己友好相处。

我已经讲述了当我们在商业世界或者普通关系中遇见别人时，适应厚、黑之道的实用价值。我三番五次地强调过厚、黑之道的源泉，就象我们灵魂的自然状态一样，存在于我们的心中。如今，我们准备踏上一条旅途，这条旅途将让我们直接体验厚、黑之道动力的源泉。

厚、黑之道背后的动力

厚、黑之道的动力同样存在于这个宇宙的各个角落。世上存在的万事万物都向这种力量奔驰，这种力量也是产生创造现实的源泉。

相对论诞生以后，艾伯特·爱因斯坦将自己毕生的大部分精力用来证明统一论。他相信宇宙间存在着一种将所有不同的创造物结合在一起的力量。很多科学家那时候和现在都批评爱因斯坦对宇宙“简单”的见解。爱因斯坦临死之前，兴许没有能够证明他的这一理论，可是，他对统一论的直观见

解与东方人对宇宙的所有看法是一致的。

将知识活着用

我们按照自己的思想塑造自己，
我们成为自己想要成为的人。
当我们的心灵纯洁时，欢乐随之而来，
就象影子似的永不分离。

—— 印度护法佛[①] (Buddha)

我花了一年半多的时间写成这本书。起初，这本书在我的脑子里是一种概念，在我的心中是一种感觉。随着我清理这种“感觉”，将它写在纸上，我对自己有关厚、黑之道的心灵状态变得愈来愈清晰。在与这一知识朝朝暮暮、每时每刻地一同生活之后，我感到自己的内心发生了巨大的转变。

我已经不再是开始撰写这本书时的那个人，我的灵魂更加专注，我的思想更加集中在自己的目标上，我实现目标的行动更加富有成效，以及我的感情更能得到控制。当我在参加被称为“谋生”的竞赛中，偶然从死亡的阴影谷路过的时候，我全神贯注地回忆我从这本书中发现巨大力量的知识。文字不是文字，它们是力量的体现。

① 生活在公元六世纪，系古印度佛教学者，属瑜珈宗，从陈那受学，研究唯识学说，成为该派重要理论家之一，主要著作有《唯识三十颂释》等 —— 译者注

这部书中所传递的思想是真知灼见。我保证，随着你坚持不懈地深思厚、黑之道的原则，而且让它在你每一回进行职业和个人的努力中帮助你，你将会到达一种不同的境地。

七个集中注意力的技巧

人历经千辛万苦，
才获得物质世界的真知灼见。
他学习世俗各个门类的科学。
他探索大地，
甚至到月球旅行。
可是他从不设法弄清
他自己身上存在着什么。
因为他不知道自己的心中
隐藏着巨大的力量，
他在外部世界寻求支持。

—— 古印度教经文

我讲述的集中注意力和使人们的心情镇静下来的技巧，目的不是为了宗教，使心情镇静下来可以让我们注视自己内心的力量—— 厚、黑之道之根。当心情平静时，一切神秘的事物就会显现，我们心中隐藏的上天的力量便会自然而然地放射出来。

基于每个人的性格和信仰不同，一种方法也许比另一种方法更合适。这些技巧并不那么神秘，它们很实用，而且经

过几千年的检验证明是行之有效的。譬如，你有没有感到纳闷，为什么摇摆椅会受到如此众多的人的喜爱？奥秘不在于椅子，而在于摇摆运动。随着椅子晃动，人的心情变得越来越平静，灵魂感到更加安宁。

古印度经文《神圣意识论》[1]描述了 112 种不同的使心情镇静的喻珈术。有一种方法形容坐在车子里缓慢地摇晃着身子，或者进行自我摇晃运动，这可以使内心出现平静。由平静的头脑可以发出内心的极乐。下面的技巧对任何人都有用，尤其是对那些忙忙碌碌、在喧闹中生活的人们更管用。这些技巧简单但很有效。

体验上天与你形影不分，可以鼓励你与你的造物主保持一致。为了感受到他在你身边，只需要不停地重复上天的名字。在所有镇静心情和使内心获得新的活力的办法当中，这是当代最容易的办法。

人的思绪很容易被分散，一旦失去注意力，就会变得焦躁不安。如果思绪得不到积极地引导，它的力量将会消散。

我们喂饱肉体却常常让头脑挨饿。不给头脑提供适当的营养和修行，它会恼火，而且益发烦躁不安。因为我们有着天生的遗传密码，在我们为头脑提供它所渴望得到的东西—— 受到造物主的触摸—— 之前，它将不会停止烦扰我们。通过不断地呼唤，你抚摸上天，他也将抚摸你。

呼吸的艺术在梵语中，呼吸被称为普兰纳—— 生命力。在

① 《神圣意识论》印度古教西法教派的瑜伽术。此书被印度教及佛教认为是致上的真理。—— 译者注

汉语中，它被叫做气。呼吸与心神的健康有着密切的关系。观察自己的呼吸，你将发现当你的呼吸短促和浮浅时，你会心神不宁。当你的呼吸深沉时，你的心情将会变得平静而安宁，你的脑子会变得敏锐，注意力会集中。

在埃瑟尼[①]《和平福音》第二篇中，耶稣说："我们崇拜神圣的呼吸，它比所有别的创造物都更加重要。瞧，那个永恒、绝妙、闪闪发光的太空主宰着无数颗星星，那里有我们吸进和吐出的空气。在吸进与吐出空气之间的这一时刻，隐藏着这个无边无际的花园的所有奥秘。"

在《神圣意识论》（第二十四章）中也有同样的记载："呼气排出体外，吸气进入体内。坚定不移、全神贯住地注视着呼气与吸气的时间，某人可以体会到上天全部的生命力。"练习呼吸的步骤是：1. 在你家中选择一个寂静的地方，最好是一间专门用来祈祷和修身的房间。假如没有这种条件，可以选定一个角落，专门为了这一目的。2. 修身时，身着天然纤维制做的衣服：建议穿丝、棉和毛织品。3. 在进行正规呼吸、修身训练期间，穿着同一套衣服。4. 设立一个圣坛，如果你希望崇拜一个具体的造物主，可以将你遴选的造物主的形象供奉在那里，以便激发你对他的虔诚之心。5. 也可以用蜡烛或者烧香来制造一种宁静的氛围。建议每回选用同一种香，这样你能够将香与修身合为一体。6. 后背挺直，身体放松，空腹或者少食，静静地坐在地板上一块毛垫上，或者铺

① 埃瑟尼系基督教一个派别，生活在公元二百年前后，该派别不信教会，但信奉耶稣，他们撰写的经文未被收录在《圣经》之中—— 译者注

有毛垫的椅子上（使用同样的毛垫，将有助于你修身）。7．闭上眼睛，将注意力集中在你的呼吸上。8．注视自己自然地将空气吸入体内和排出体外。9．聆听你呼吸的声音。当你吸气时，会自然地发出恒的响声；而呼气时，则会发出哧的响声。人每天呼吸二万一千六百次，每次呼吸都重复恒哧的响声。静静地聆听你的呼吸，注视吸气与呼气之间的时间。10．将注意力集中在自己的呼吸上，观察吸气与呼气相遇的距离，这段距离离鼻孔大约有十二手指远。注视呼及吸之间的距离，因为这是步入这个世界和世界之外奥秘的大门。11．起初，每天坐五分钟。随着你的心情变得愈来愈平静，将静坐的时间延长到半个小时或者更长的时间。

引发内心的音乐在心平气和地进行上述修身养性的任何阶段，你也许会自然而然地放弃试图使自己的呼吸顺畅、和谐的努力。随着某人的心情通过孜孜不倦、锲而不舍地练习静坐而变得愈来愈平静时，某人将会听到内心发出一种音乐之声，声音兴许会因人而异：嗡嗡的蜜蜂声，潺潺的流水声，低沉的中国长笛声，远处悦耳的铜锣声，吹号角声，或者所有这些声音的混和声，这些声音既寂静又和谐。你只需沉浸在内心音乐的亢奋之中，但是，别强求听到这些声音。假如你什么也听不见，只是坐着欣赏无声的肃静。

多年以前，在一个工作日的晌午，我在一座教堂前停下来坐在那里。随着我的心情渐渐地平静下来，我听到最美妙的禅宗寺的钟声。这阵钟声在我内心回荡，犹如一场清新的春雨冲去了我当日全部的疲劳，使我陶醉在兴奋和欢乐之中。

我离开那座教堂之后，告诉在教堂里坐在我旁边的我的

合伙人，那阵钟声多么优美动听呀！我的合伙人对我说根本就没有什么禅宗寺的钟声。这时，我意识到我听到的钟声是我内心上天欢乐的音乐。我在此之前常常听到内心的音乐，可是从来没听见这么大的声音。

事实上，禅宗佛和基督教的大钟、西藏的长号角、印度教的海螺和所有别的宗教仪式上使用的乐器，都试图重新创造在修身期间听到的内心的音乐。

展开内心视力的翅膀，随着你进行这种将注意力集中在呼吸上的技巧的训练，你也许会看见内心的视力以闪烁的白光或者兰光、甚至星星、或者银河及宇宙的形式出现。

要十分小心，修身养性的目的不是为了听见或者看到这种现象。这些只不过是指引你迈上正确的轨道的路标。真正属于你的心灵上的感受将会出现，这取决于你的性情。所以，如果你修身时的感受与别人的不一样，请别担心。你可以径自欣赏上天以一种扩大的、极乐的形态出现在你身边。

对于修身者而言，修身时的感受是不可告人的。没有正当的理由，某人不会向众人吐露。为了向你保证你所花费的心思不会付诸东流，我向你透露我的一些经历。

五年之前，我在俄勒冈莫西亚山上自己的住宅里渡过了六个月的时光。那片土地位于海拔将近 4000 英尺的高度，离我最近的邻居距离我的住处有方圆 40 英亩之遥。我用了大量时间进行深思冥想。我孤身一人呆得时间愈长，就会出现更多的内在和外在情形。后来，竟然到了这种地步，我简直可以看见自己的心及脑子是怎么工作的，看见了它的跳动和充满活力。

有时候，在夜晚我的思绪飞到了银河中央去遨游，星星放射出耀眼的光芒。有些星星孤零零地在黑暗的天空闪闪发光，别的星星则成群成群地汇聚在一起，这样它们发出的光便汇成了一个光芒四射、绚丽夺目的壮观景致。

可是，在别的夜晚，星星变成了红色。我真的不知道是什么或者如何发生这种变化的。既然实际情况是灵魂状态与身体现状之间紧密地联系在一起，我便寻求星星的颜色发生这种本质变化的解释。我四处打听后得知，在天体物理学中存在着一种人类已知的红变现象，即当一颗星星偏离另外一颗星体时，这颗星星的波长便被拉长，从而引起可见光由白色变成红色。在这些夜晚，当星星出现红色的时候，我的内心就向新的、尚未探索过的状态迈进。

凝视浩瀚、空旷的空间当你放眼眺望天空、广阔无垠的沙漠或者海洋时，试想这些浩瀚的空间就是上天的表现，然后让这种想象融化在你的脑海之中。随着你的思想融汇了浩瀚、空旷的空间，外在和内在的现实便合二为一。此时此刻，你将感到整个宇宙沐浴在上天的阳光之中。

人人都熟悉遥望天空或者海洋时所产生的那种感觉，那是一种宁静袭上心头之感。尽管你不能马上感到那种最终状态，但是它对心灵的益处是显而易见的。

下面两种技巧是异乎寻常的，可是我列举它们是专门为了异乎寻常的人们。

从饮食的愉快中诱发欢乐当某人陶醉在即将品尝一顿美味佳肴的欢乐之中时，某人应该对这种欢乐本身的状况进行深思。于是，最大的愉快将会随之产生。

曾经有一位教徒问他的师傅："佛的境界是什么？"

这位老师回答说："当你吃饭的时候，你就吃饭；当你睡觉的时候，你就睡觉；当你工作的时候，你就工作。"这种概念同圣雄甘地曾经描绘过的概念很相似："不管你在哪里，确保自己就在那里。"无论你从事什么活动，只要你全身心地扑在上面，你的心情就会保持平静和满足，上帝的极乐将会自我显现。

厚、黑之道的两个车轮

厚、黑之道有两个车轮，一个是对精神问题的知识，另一个是对生存的实用科学的了解。

精神修炼既对人们的精神生活有好处，也对提高人们料理人世间事务的能力有裨益。这种修炼使人的头脑敏锐、聪颖，而且使它胜任实现目标；改善集中注意力的能力；使人将外在的看法和影响置之度外；给予人同情和报仇的力量。所有这些特征加上实际的处世本领，能够使人在我们这个残酷的充满竞争的世界上游刃有余，得心应手。所有这一切形成了完整的厚、黑之道。

要点总结

▲我们的造物主并没有忘记给他的孩子们一份操作手册；然而，我们不知道到哪里去寻找这份手册，或者怎么阅读它。这种神秘的操作手册在我们每个人的心里，又不在我

们每个人的心里。

▲我们在生活中所做的每样事情都是由我们“感到惬意”这一起码的愿望所驱使，而且都与我们每个人心中的上天的力量有关。因为我们的行为是受着无知或者智慧所指引，所以这些行为产生的结果要么是积极的，要么就是消极的。然而，我们的动机总是高尚的：这种持续不断的愿望沉浸在那种上天般的极乐的心境之中。

▲人历经千辛万苦，才获得物质世界的真知灼见。可是，他从不设法弄清他自己身上存在着什么。因为，他不知道自己的心中隐藏着巨大的力量，而在外部世界寻求支持。

▲七个集中注意力的技巧

▲厚、黑之道的两个车轮是对精神问题的知识和经历，加之对生存的实用科学的了解。

第 十 五 章
小鱼吃大鱼之术

向美国企业家致敬

在这本书中，我已经三番五次地指出了厚黑之道的价值，这种厚、黑之道我们每个人都拥有，而且我们的立国之父们—— 早先的拓荒者—— 同样具有。我们失去了这种内在力量的源泉，作为我们转变的一部分，我们只需要重新发现它。

二十世纪伟大的作曲家阿诺德·舍恩伯格（Arnold Schoen- berg）曾经说过，现代人最大的问题是无法忍受困难。看到八十年代人们过着挥霍无度、一掷千金的生活，舍恩伯格准会吓破了胆。

根据我们当今社会存在的缺点，尤其应该感谢上天赐给美国企业家。当别人沉缅于纸醉金迷的生活之中时，这些人锲而不舍、兢兢业业地埋头工作，将自己的幻想变成物质现

实。

我的一位朋友曾经说过，企业家是这样一个人，为了避免每天工作八小时，他每天工作十六个小时。我认为，解决美国经济发展是一个简单的问题。我们的制度应该支持和鼓励我们最雄厚的自然资源—— 美国的企业家精神。这些企业家以莫大的力量和决心同各种不利条件作斗争，冒着金融安全和家庭生活的危险。他们在一望无际、鲨鱼出没的海洋里游泳，可是从不丧失信心，也不将自己的目标丢在脑后。

最近，我接到一位读者打来的电话。此人是一位风华正茂、血气方刚的企业家，正在开发一种设备，将天然的香味喷注在建筑物上，以便提高室内空气的质量。他告诉我，他是多么喜欢我以前撰写的书，而且很想知道我是否在考虑写一本新书，阐述小企业家同较大的更有影响的公司进行有力竞争的方法。我告诉他，《美国厚、黑学》将为他提供实现他的目标所需要的必要的工具，而且我将在该书中增加一个章节，题目叫做：“小鱼吃大鱼之术”，这一章还将描写适用于“大鱼吃小鱼”的世界所实用的策略。

一、狐假虎威

狐狸是个很聪明的动物，由于他没有力气，个子矮小，因此处境不利。在森林中，狐狸得不到尊敬，没人真正把他放在眼里。为了克服这一点，对于狐狸来说，其中的一个办法就是说服老虎与他做朋友。通过与力大无比、令人尊敬的老虎密切交往，狐狸可以伴随老虎左右在丛林中四处行走，而

且享受给予老虎的同样的提心吊胆的尊敬。即使老虎不在狐狸身边，得知狐狸与老虎交往甚密，也足以保证狐狸在旷野中得以生存。

假如一只狐狸不能够与老虎交朋友，那么这只狐狸就应该制造一种跟老虎密切交往的假象，小心翼翼地跟在老虎的后边，与此同时，大吹大擂他们之间有着笃深的友谊。这样做，他便制造一种印象，即他的安危得到老虎极大的关注。

狐狸与老虎的故事仅仅是个隐喻。在现实生活中，它可以代表许多事情。下面就是一些可能发生的事情。

1.“老虎”是一位强大而有权有势者，他与你抱有同样的梦想，而且愿意帮助你的事业。

2.“老虎”可能是一位有权有势者，为了双方共同的利益，情愿伸出手来，助你一臂之力。与此相似，你是否注意到许许多多的小鸟在大水牛的背上。它们吃掉水牛背上的虱子和蚊子，让水牛免遭虱蚊噬咬之苦，而水牛则为小鸟提供栖身之处和保护。

3.“老虎”也许是一个组织或者协会，它的梦想和观点与你的一模一样。通过跟别人携手合作，同心协力，你能够制造出这样一种必不可少的情形，即老虎就在你跟前。

4.“老虎”兴许是你的一种政治关系。通过支持“适当”的候选人，你可以创造出一位有权有势的伙伴。正因为这个原因，富人常常慷慨解囊，捐出大笔大笔金钱，以便获得供他们“玩赏的老虎”。

5.“老虎”或许是你的职位或者工作头衔。孤身寡人常常势单力薄，微不足道。然而，如果你为一位能够呼风唤雨、

有权有势的雇主工作，你就不再仅仅是一位无能为力的孤身寡人了。

在政府中服务的人们深谙这一观念。当你代表一个州或者联邦政府出国访问一个国家，你所受到的礼遇同你作为一个平民赴国外旅行所受到的礼遇则迥然不同。通过与美国政府的关系，你自动使自己获得了权力。一位大名鼎鼎、炙手可热的大公司总经理无论到什么地方都会获得特殊的礼遇，因为他的权力遍及他的整个公司的资源。

美国的参议员、众议员和总统在位期间地位显赫，光彩照人。他们离开各自的职位之后，这种荣耀便随之消失。

6.“老虎”也许是你的才智，或者是你的工作。假使艾萨克·斯特恩从来没有弹过小提琴，那么他永远也不会成为我们今天所认识的艾萨克·斯特恩。通过精通这种乐器的本领，艾萨克·斯特恩成为举世闻名的人物。由于同样的原因，不管你从事哪种专业，你的工作都能成为你的“老虎”。

二、积少成多、聚沙成塔

积少成多，壮大自己的力量。孤零零的一条比拉鱼也许微乎其微、不足挂齿。然而，数以百计的比拉鱼[①]定能战胜鲨鱼。“母亲反对酗酒司机法案”就是通过一位母亲的基础努力创立的。一位母亲能够将所有别的与她的观点相同的母亲们组织起来，运用集体的力量，“母亲反对酗酒司机法案”足以

① 比拉鱼是南美洲产的一种吃人的小鱼—— 译者注

推翻过时的酗酒司机法。

三、诈术是必不可少的因素

在自然界里，运用伪装来诈取食肉动物是动物王国中生存极其重要的手段。正如我此前所提到过的那样，当遇到一个强大的对手，你可以利用操纵战争来取胜，为什么要发起正面进攻呢？

下面是一些颇受亚洲人欢迎的经商观念：“商场如战场……孙子曰‘兵者，诡道也。故能而示之不能，用而示之不用，近而示之远，远而示之近。……故上兵伐谋，其次伐交，其次伐兵，其下攻城。’”

日本在同美国展开经济战当中采用了这些观念。在六十年代、七十年代和八十年代中，日本似乎对美国“没有威胁”，而且装扮成一头驯顺的“猪”（如同前面在《三十六计》中所提及的那样）。如今，到了九十年代，他们以“虎”为食，这只“虎”就是美国政府和纳税人。

日本连同亚洲新崛起的四条龙—— 台湾、香港、韩国和新加坡—— 都运用了这些基本的谋略。当弱小者需要同强大者竞争时，“诈术”是必不可少的因素。犹如孙子所说：“能而示之不能。”第二次世界大战中，日本企图以军事称霸世界失败以后，如今选用经济手段征服了世界。假如日本早先将这种意图公布于世的话，她永远也不可能取胜。亚洲经济成功的奥秘值得美国尊敬和害怕。最重要的是，我们应该学会采用他们获胜的谋略，增强我们自己的胜利。

四、免费搭乘他人便车通向成功

从前在森林里住着一只野兔和一只蟹。野兔向蟹提出赛跑挑战，蟹欣然接受。赛跑开始时，野兔象离弦的箭似地往前飞奔。就在野兔撒腿奔跑的一刹那，蟹纵身一跃，紧紧抓住野兔毛茸茸的尾巴。野兔风驰电掣般地朝森林的那一边跑去，竟不知道蟹免费搭了便车。在离终点还有几步远的地方，野兔停了下来，心想等一会儿再跑，我是在同蟹赛跑，为什么我要跑这么快呢。他向后望去，根本看不见蟹的踪影。就在这时，野兔突然听见蟹在叫嚷："我赢啦，我赢啦！"他转过脸来，瞧见蟹站在离他几步远的终点线上。

再举一个我们这个时代典型的例子，比拉鱼如何吃鲨鱼，我们可以看一看日本是怎么取得经济成功的。日本犹如那只蟹，搭乘在美国工业科研和发展努力的尾巴上，在经济竞争的终点线上击败了美国。日本人神不知鬼不觉地从美国独出心裁的工业设计中渔利。在过去十年里，日本从美国消费者手中积聚了五千亿美元的贸易顺差。与此同时，日本已经整个挤垮了美国的家用电器和电子计算机记忆芯片（集成电路芯片）工业，而且目前正在威胁要挤垮美国另一大工业——汽车工业。

五、攻击对手的弱点

依照《孙子兵法》，决定战争胜利最关键的因素是知己知

彼。孙子没有提及军队的规模是决定胜利的因素，也未主张装备最精良的军队必将获胜。倘若这两者中任何一条能够保证获胜的话，那么美国在越南战争中就会成为无可争辩的胜利者。

尤其重要的是，应该知晓如何识别和攻击你的占据优势的对手的弱点，与此同时，隐藏你自己的短处。颇受亚洲人欣赏的一些计谋有：

1. 釜底抽薪当你面对一锅滚开的水时，翻滚的开水的力量很猛烈，难以控制，你不应该处理开水，而应该退后两步，发现水的力量真正的来源—— 柴火。一旦发现这一来源，你就能轻而易举地从饭锅底下抽出柴火，开水将会失去所有力量。记住，可以成为某人力量的源泉，常常也能成为某人弱点的源泉。

当处境变得“无法控制”，而且有必要抽掉“柴火”的时候，我就运用这种计谋。

有一次，我代表一家美国客户，这家客户当时正在开发他们的产品在中国的市场。我所面对的是一位强大的竞争者，在他那滚开的开水下面熊熊燃烧着一根特殊木材。

与我竞争的那家公司总裁约翰斯先生（假名），同时担任他那一类工业协会国际部主任。通过调拨这家协会国际市场开发预算，他花了一笔又一笔数额可观的钱，给中国人提供了许多小恩小惠。然而，他从未向中国人说明，他所花的钱来自于协会公共基金。所有中国官员都认为，约翰斯先生是一位高瞻远瞩、深谋远虑的人，他情愿投资如此多笔巨款，以期为将来建立牢固的关系。他们相信有理智的商人不会象约

翰斯先生那样“一掷千金，浪费金钱”。

恰如我前面提及过的那样，力量常常是弱点的伪装。这也许不会总是如此，但是在这桩事情中则的确如此。

有一回，我赴中国访问期间，有必要揭露这样一个事实，即约翰斯先生施舍般地赠送的钱，不是来自于协会市场开发基金。他所用的钱应该是为了推销整个那一门工业的产品，而不是专门为了让任何一家公司受益。约翰斯先生把中国人引上了歧途。而且，约翰斯先生作为协会国际部主任的任期不久就将结束了。由于这一职位一年一选，到时轮换，因此中国人偏爱约翰斯先生的公司将是不明智的，尤其是许多美国公司对他不正经八百地运用公共基金感到不满。这些值得考虑的问题使中国人相信，与约翰斯先生保持一定的距离，对他敬而远之，对他们最有利，特别是因为中国人已经得到了好处。

2．声东击西当你发现你的对手薄弱的防御在城墙西边，你应该公开地将自己的军队部署在城墙的东边，做好发动正面进攻的准备，与此同时，悄悄地从西边发起攻击。

六、掌握后退的艺术

假如你是个弱者，希望同强者较量，在你发动挑战之前，第一步你需要计划的是自己的退路。与日本人相信在战斗中阵亡是莫大的荣幸不同，中国人认为留着青山在，不怕没柴烧。宁愿以退求生，这样活着可以在翌日继续进行战斗。其实，中国人将后退视为纯粹是另一种前进的形式而已。

七、有力地实施

当你势单力薄，面对占压倒性优势的对手时，你必须找到一条事半功倍的途径。下面是几个行之有效的古代中国的计谋。

1.顺风扬帆在每一个成功的故事中，可以同许多风作斗争。你远足之前，仔细观察风，辨别风向，然后顺风而行，你将能以一半的努力两倍的速度到达目的地。

亚洲的武功都是以这一谋略为基础。防御之术讲的不是以硬对硬，而是用心琢磨对手的用力情况，以智取胜。当他猛力出击时，你应该避开他的袭击，使他人仰马翻，自乱阵脚。在他失去平衡、立足未稳之机，你可以以迅雷不及掩耳之势，毫不费力地反击。实质上，你将学会适应形势，学会以后发制人代替主动出击。

在这本书中，我已经披露了很多小计谋，这些小计谋是我在经商过程中“发明”的，其目的是为了取得某些优势。然而，事实是，我从来没有真正坐下来，苦心琢磨这些计谋，我只不过是根据处境，见机行事罢了。

2.一箭双鸟你只有一次机会射击一群栖身在树冠上的小鸟。倘若你的箭射偏了，一只鸟也未射中，你将把所有的小鸟统统吓飞了。在你射箭之前，你需要计算自己的角度，小心瞄准，这样你射出一箭，将能获得两只小鸟。

洛根是一位美国商业心理学家，替商行提供咨询，帮助他们解决内部人员之间的冲突，提高生产力。洛根打算通过

直接寄信和在地方商业出版物上登广告等传统的途径，扩大自己的客户基础。当他思索这种努力和这项计划的费用时，灵机一动，计上心来。他没有派遣邮递员给他所瞄准的潜在的顾客送信，而是跟当地电视台联系，让他们在新闻节目中增加三分钟他讲解商业心理学的片段。

最后，洛根的想法被一家电视公司接受了，并且安排他在早间新闻节目中与观众见面。如今，不是洛根不得不追求他的客户，而是他们开始跟他联系。更有甚者，此次在电视上露面使他得以在众多与他竞争的人们中脱颖而出，成为闻名遐迩的权威（他毕竟上过电视），而且，也使他省下了一笔数额可观的用于开发市场和提高知名度的钱。

八、当心最不起眼的小事

生活中的成功来自于聚小胜为堡垒。失败常常是由忽略无足轻重的事情造成的。

有一回，在同韩国一家公司进行马拉松式的商业交易中，谈判进展得不太顺利。每次我们都以为我们取得了“谅解”，每次却皆谈不拢。经过一番调查以后，我发现问题的根源在于那家韩国公司的翻译。他不愿承认自己对英语的微妙之处不甚了了，害怕自己被降到一个比较不光彩的职位上。每当他不清楚美国公司的意图时，他就添油加醋，凭空捏造。这种行为造成了极大的误解，似乎这两家公司之间存在着不可调和的分歧。后来，我在两个不同的场合分别同双方公司的老板和这位翻译进行了交谈。我解释说英语充满了极其细微

的差别，翻译必须问清楚其中的涵义，这并不反映出他不胜任翻译工作。双方都感到满意，于是这两家公司达成了协议。

九、新的蛙跳理论

假如你有一颗巨型、完美无瑕的钻石，把它拿到村寨集市上，你将很难说服废旧品小商贩花五个美金购买它。然而，如果你不去找村寨小商贩和小城镇店主，而是直接到全国声誉最好的钻石经销商那里去的话，你就无须白费口舌，试图说服他。你的商品将会说明自身的价值。你甚至不必开口，他或许会出五十万美元购买它。

倘若你是一块名符其实的宝石，那么你就别浪费精力，努力削价将你卖给普普通通的村寨小商贩，你将惹恼这位小商贩，而且白费工夫。向识得宝物价值的人出售宝物，比向那些不识宝的人推销更容易。

1985 年，我在美国俄勒冈州波特兰市安家落户后不久，被指定帮助俄勒冈州政府接待一个来自中国的大型代表团。我不晓得有好多人在竞争这一委任。无论谁入选，通过三个礼拜在全州范围内马不停蹄地旅行，都会迅速结识这些官员，从而导致很多有利可图的经商机会。众多有影响的俄勒冈州商业组织和个人皆鼎力支持他们的顾问，当我被选中时，他们全都愤愤不平，恼羞成怒。我有力地一举跻身于俄勒冈州政界和商界，却殊不知树立了一些劲敌。

我对同这些自称是我的敌人的人们耍小手腕，很快便感到腻味。我没有继续跟我的对手争斗，而是决定采取“蛙跳

论”。

我开始著书立说，由于伦敦《金融时报》、《今日美国报》和许多家别的报纸、杂志，对我进行了热情洋溢而又积极地称赞，我被置于亚洲商业文化毋容置疑的权威的地位。我再也不必向那些生闷气的“小”人证明我的能耐，这些人一直在对我的努力设置障碍，暗中使坏。

当你跟无知的人们打交道的时候，别试图说服他们相信任何事情。相反，跃上顶端，从公认的权威机构获得赞同，与有影响的人物和天资聪颖的人士结成联盟。“蛙跳论”只有当你朝与“老虎”携手合作的方向“跳跃”时才管用。

十、改变现实

我们根据自己的经历来估量我们的现实。随着我们经历的扩展，我们的现实也发生了变化。

当我在台湾的时候，我记得我的小学和中学很大，而且有大型运动场。在最近一次赴台湾访问期间，我回到这两所母校屏东仁爱小学及高雄女中故地重游。我记忆中的大型广场，其实是很小的学校操场。在我的脑海里留下深刻印象的母校陡然变小了。事实上，母校及其运动场依然如故，一成未变，可是我变了。我的视野发生了变化—— 我已经目睹了全世界。

同样，你的对手看上去很大，而你内心却觉得自己渺小。随着你心中感到自己变得更大，那些巨大、有力的“鲨鱼”顿时缩小了。其实，他们压根儿就不是真正的鲨鱼，而是个条

普通的鱼，他们在水里瞎搅和，掀起层层巨浪。

十一、反败为胜

人人都明白不做受害者是很重要的—— 作为受害者，你将会使自己变得何等软弱无能。对一些人而言，他们阅览了多少本书，懂得多少抑制自己情感的重要性，是无关紧要的。这些人只是情不自禁地认为，不知怎么地，他们的心灵状态与别人得以在肉体上，或者感情上伤害他们，有着直接的关系。他们可以阅读和理解千遍，可是，书中的意思却永远不能真正成为他们的一部分。

经过你坚持不懈地努力奋斗，不知怎么搞的，在无形中别做受害者的观念却鬼使神差般地由一种想法变成了令人深信无疑的事实。

不久前，我觉得自己被一位亲密的合伙人所出卖，心里对此大感伤心。我感到自己心灵状态不佳，同这一事件和制造这一事件的人之间有着直接的关联。当我躺在床上，心不在焉地看着电视的时候，我的心里在发狂似地寻求和谐。尽管我无力改变这一事件，但是我希望我能设法从不同的角度来看待这种可怕的经历。然而，我却不晓得自己真正在寻求什么。我一直很清楚，我不应该成为自己的思想和外在环境的受害者，可是让我的大脑说服我的心是很困难的。蓦地，我看到了三个孤立的因素：我自己、我的思想和这一事件。我原来认为这三个因素是相互联系的，可是事实上，我才是主宰自己心里怎么感觉的因素。一种过去从未有过的自由自在

的感觉油然而生，涌遍全身。

这种转变不是由任何一种特殊的想法引起的。我的转变并不是态度上的变化，而是认识上发生了变化。一束火花在我的心中点燃，顷刻之间，我的内心被全部照亮了。我不知道这是如何发生的，仅仅是我的心灵深处发生了某种变化。我记得有一次我在一篇古文中读到过某句话，这句话包含了这种转变的奥秘："奋斗，奋斗，总有一天会实现伟大的目标。"

旋即，我试图抓住那个"时刻"。是什么因素激发了那种转变？我心头的哪些想法引起了那种火光刹那之间迸发而出？我无法弄清其中的原由。

厚、黑之道的实践者们锲而不舍、孜孜不倦地努力争取反败为胜。当"比拉鱼"经历这样一种自我转变时，他使自己固有的特征拨云见日，这些特征他一直不曾知晓。他立刻认识到，他一贯认为自己渺小，微不足道，其实，他跟最有力的人们一样有力。这是一种难以形容的转变。可是，那些经历过这种现象的人们明白，这是千真万确的。

后　记

厚、黑之道的运用是无穷无尽的，唯一的局限在于你在日常努力中解释和适应这些原则的能力。

在这本书的通篇之中，我剖析了厚、黑之道不同的组成部分。这些单独的、似乎毫不相干的部分，犹如钻石中的刻面一样，没有刻面，钻石只不过是一块石头而已。没有每一部分独特的特征，就不存在厚、黑之道，记住这一点很重要。

厚、黑之道的学问不是我创造的，我只是一个将这种概念介绍给你的媒介，这些学说来自于自然法则永恒的常识。

我经历的生活以及我汲取的知识，皆有助于我对厚、黑之道学问的认识。如同大多数人一样，厚、黑之道的有些方面如同我的第二天性一样，不学而会。有些方面能轻而易举地学到手，可是别的方面我则一直在坚持不懈、锲而不舍地努力予以掌握。

撰写这部书既困难又容易，困难之处是厚、黑之道是一种抽象的概念，它存在于我们每个人的心里。将这一思想分成若干章节和段落的挑战，是一种良心上自我反省的经历，无

数次落笔开头时都言不上路，不尽人意。

一旦最终动笔走上轨道时，每一章节的主题好象奇迹一般出现在我的生活或者我那些亲密的合伙人的生活之中。这些经历同我每日写作的进展有着直接的关系。多少回，人们不知从何处来到我的世界，告诉我有关他们自己栩栩如生的故事，尔后便从我的生活中消失了。每次我需要引用一段引语时，我都能毫不费力地找到我正好想要的书，而且马上翻到我想找的那一页。就连跟朋友们顺便闲聊结束时，也能给予我在一章中所需要但却失去的部分。

所以，我向宇宙的意志致敬。通过他（巴哈）的保佑，这部书问世了。正如伟大的作曲家约翰·塞巴斯蒂安·巴赫所说："Soli Deo Gloria"—— 荣誉只属于上天。

作者简介

朱津宁是美国极智文士集团执行董事，亚洲市场开发咨询有限公司总裁，消费者货品产国辨别教育基金会（非盈利组织）两位创始人之一和会长，一位国际演说家，公司职员培训大师，公司顾问，以及《中国计》、《亚洲人的计谋》的作者。她被认为是世界上亚洲哲学、亚洲商业心理学、取胜的谋略和策略方面的专家。

朱女士充满活力的性格和落落大方的风度赢得了美国最著名的电视界知名人士如有线电视新闻公司（CNN）世界纵横节目主持人拉里·金、脱口秀主持人桑亚、弗里德曼博士的心和尊敬。她的作品受到闻名遐迩的美国大企业家李·艾科卡、得克萨斯石油大王T·布恩·皮肯斯和在世界上有影响的新闻媒介的高度赞扬，这些新闻媒介包括：伦敦《金融时报》、《今日美国报》、亚洲版《华尔街日报》、美国合众国际社、美联社、肯尼特新闻中心、《成功》杂志、《芝加哥论坛报》、《旧金山纪事报》、《西雅图时报》、《远东经济评论》，以及许多其他报刊杂志。美国有线电视新闻公司认为，朱女士是亚洲事务内在关系领域的主要权威，而且经常安排她到

电视台与观众见面。她常常应邀到美国其它电视公司和广播电台，就亚洲时事发表评论。

朱津宁是一位有决心、有魄力的企业家，在美国开创了硕果累累、事业有成的生活。她出生于中国辽宁省一个富有的书香门第，深受日本和韩国文化的影响。三岁时，随家人从天津搬到上海，后来又从上海迁居台湾。

当她 19 岁还是一个大学生的时候，朱津宁那种天生的开发市场的才能便开始崭露头角。虽然传统上不许学生边上学边工作，但是她一面攻读全部课程，一面为台湾景德制药厂和另外两家欧洲公司开发市场。她在工作中的出色表现，使她获得了比一位台湾中学老师的工资还多一倍的报酬。

1969 年大学毕业以后，朱津宁移居美国。尽管这个新的世界令人生畏，可是她开始攻克语言难关，学习做一个美国人。她与美国国家商业电台一道举办她自己的电台节目，为美国政府和《财富》杂志[①]排列的前一百家和五百家美国大公司提供咨询和作演讲。

① 注：美国 Fortune 杂志亦被译为《幸福》杂志